

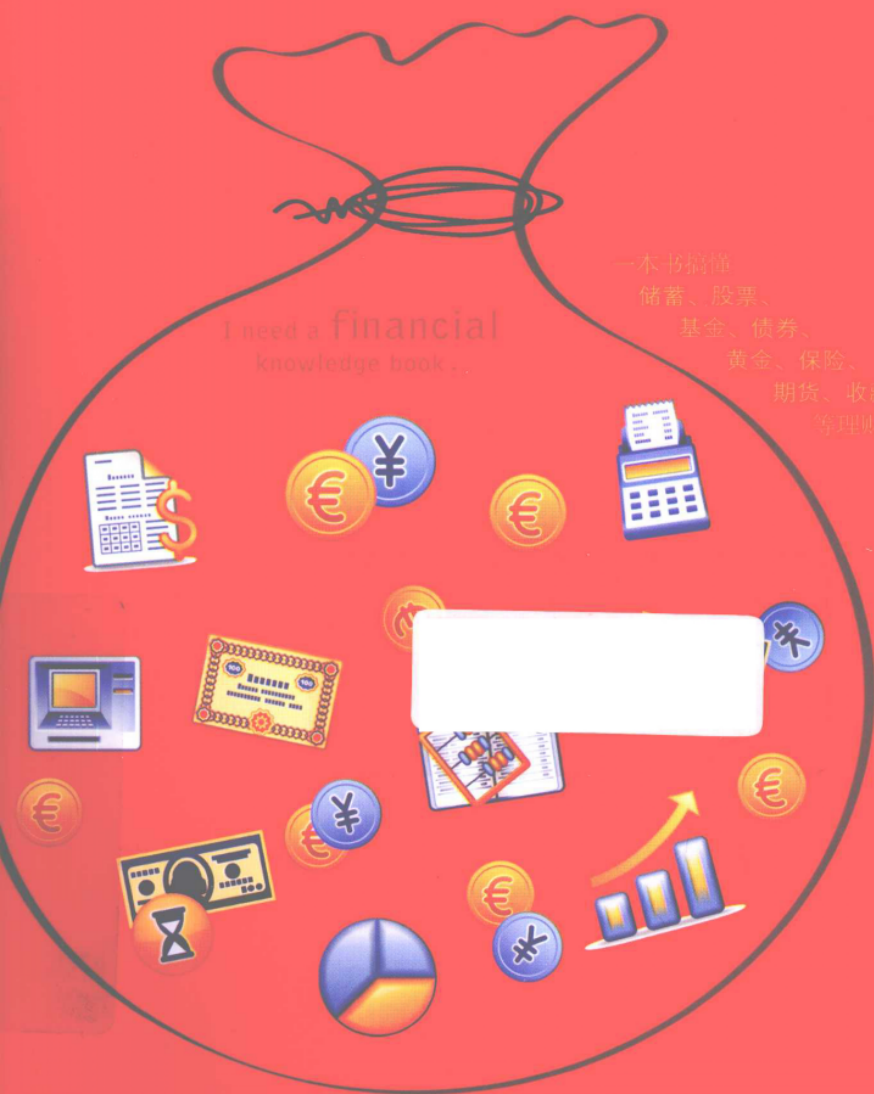
我最需要的 理财常识书

王 华◎著

零基础轻松入门！
让你的钱越花越多！

I need a financial
knowledge book...

一本书搞定
储蓄、股票、
基金、债券、
黄金、保险、
期货、收藏
等理财常识！

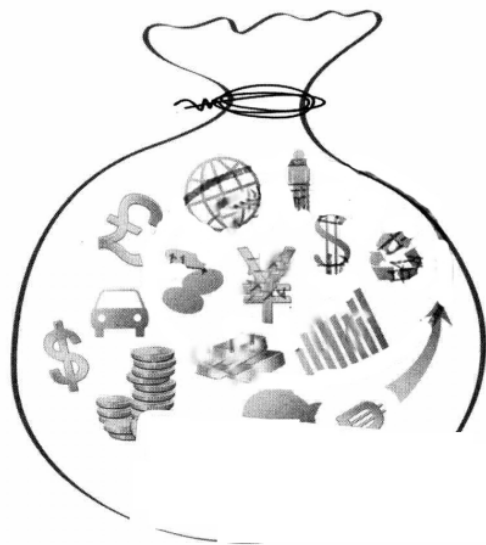


全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货

理 想 藏 书 5 5 1 8 8

我最需要的 理财常识书

王 华◎著





前言

金融不是游戏，理财不是守财！

随着 2008 年金融海啸席卷全球，华尔街很多的金融潜规则都被媒体爆了出来，博弈论、次贷危机、杠杆原理、大而不倒，似乎一夜之间人们从对金融的顶礼膜拜一下子上升到了另一个层面——原来就是一个连锁游戏，一旦不守规则，整个游戏即告“Over”！

通俗来说，金融，无非就是财富利用与再生机制的设计问题。而我们回头看看我们自己对财富的管理就会明白，其实我们每个人都在玩金融。理财就是每个人自己的金融——大家都在设计自己的财富管理机制，想办法合理利用以保值增值。

任何机制的设计都要有一个参考系，金融机制的设计同样如此。信用是金融的根基，信用就是金融机制的参考系。可想而知，如果信用崩盘，金融又如何能独善其身呢？

我最需要的 理财常识书

金融机制是如何在信用的基础上设计的呢？

提起这个问题，太多的人都会拿出大英帝国的殖民金融、美国华尔街的货币金融来说事，大到金银本位、布雷顿森林体系，小到汇丰靠中国的崛起、高盛在全球的阴谋，等等。这些貌似都能指点世界，激扬财富，而实际上，都脱离了一个常识性的本质——机制安全！

博大精深的中华文化其实早已对机制设计给出了完美答案。经常有酒局的人都知道一个酒令规则：棒子打老虎，老虎吃鸡，鸡吃虫子，虫子蚀棒子。世间万物相生相克，这是规律，小小的“棒虫老虎鸡游戏”却宣示了广袤宇宙的运行规则——相互依存却没有老大，分立独行却环环制约。

这才是理想的、完美的机制设计。

然而，在金融机制中，谁又敢说没有老大呢？所以人们总在感慨，理想和现实只是一步之遥，现实在努力中可以无限靠近理想，但永远不等于理想！

作为金融大厦地基的“信用”，只是机制设计者一方的一种“绝大多数如此”的统计，他们沉浸在不断将风险转嫁给下一个接盘者的设计模式中忘我行乐，却早已忘掉自己也可能尝到苦果。

因此，和金融相仿，你千万不要期待自己的理财规划万无一失，更不要说投资了什么银行、机构的理财产品而稳赚不赔。因为所有这一切，不是你自己的金融，就是别人的金融。财富，永远在动荡中衍生；动荡，永远都在高低中分晓。

这就是我们通常所说的风险。

我想，我们借此能回答下面这个每个人都在关心的问题：

理财是否绝对安全，是否稳增不减？

不绝对，世界上没有绝对，绝对都是理想化的。因为金融本身并不能在“安全”两个字之前放上“绝对”一词，因此理财过程中的风险，



必然与其始祖——金融——同在！

说了这么多金融和理财的“坏话”，貌似与本书的宗旨相悖。我不是要教大家理财吗？仿佛这番言论要吓退不少人啊——于是他们老老实实把钱存在银行，或者每月“月光光”，逍遥自在。

但别忘了，钱趴在账户上也是有贬值的风险的，而且发生贬值的概率远远大于升值！至于“月光族”，更有终生财富为零的危险，没人想要这样的结果吧？

那么，还是行动起来吧！

还是那句话，理财，就是在自己设计自己的机制，然后和未来博弈，我们的目标，就是在这种左右为难之中让自己变得进退自如！



引子 钱啊，这都怎么花的

我经常这样想，现在这个年代和我们那个年代相比，最大的不同是什么呢？

答案曾经得出过不少，但最近我还是回到专业角度来琢磨这个问题——消费与理财。

想想自己经历过的，那时还没有 100 元面值的人民币，我们手里攥着 10 元，都会觉得沉甸甸的。而现在，引用老百姓常说的一句话：“钱不是钱了，都经不起数！”

的确，不管你是从通胀的角度还是从人民生活富裕的角度来解释这件事，其实都是一个结论——钱真的不值钱了。

面对这种普遍的感觉，我们究竟该如何去打理自己的财富？钱多是财富，钱少难道不是吗？

显然，钱多少，只要是自己的，都是我们赚取的财富。之所以写这

我最需要的 理财常识书

部书，我最想要告诉你的就是，必须首先抛却这个观念——我根本没多少钱，打理什么？

激发我写书念头的有两个。一个原因就是我多年与理财打交道，很想把自己这么多年来的一些心得体会告诉很多现在的年轻人，甚至还有一些上年纪的仍旧不懂理财的人，你们之所以钱不多，很多时候不是挣得比别人少，而是主观认为没多少钱，没必要去打理。这个危险的念头一旦存在，将成为你个人财富最大的蛀虫。

另一个原因是来自朋友给我讲的一件事：他的孩子小胜，研究生毕业后进入一个事业单位工作，每月工资不到 2500 元；相比之下，小胜的一个同学则进到外企工作，每月工资 8000 多元！工资的落差一度让两个本来很要好的同学产生了距离感。小胜一直觉得自己挣着这么点可怜钱，失落无比，不好意思再和那位同学像以前一样一起“死党”；而那位外企员工，也多少有些飘飘然，经常会显出居高临下的貌似自己是天下首富的姿态。

就这样过了两年多，小胜突然接到那位外企同学的电话。电话那头，同学支支吾吾、絮絮叨叨，显然有事，又不好意思说。在小胜再三追问之下，那位同学方才冒出一句：“你有办法从淘宝上套现吗？”

小胜惊愕之余，问道：“你这是急需用钱吧？”

同学说：“是啊，需要 4000 元现金急用。”

小胜一时语塞，心想：工作两年多了，那么高薪，4000 元都没有？

可也不能说得这么直白，于是就旁敲侧击：“我也没听说你买房子啊？”

他叹了口气：“我也纳闷，不知道把钱都花在了什么地方。现在每个月发工资的第一件事，就是赶紧把信用卡上的欠费还了。我现在信用卡上还欠了 20000 多块钱呢，每个月就先凑合着还点。不说这些了，你有法子吗？信用卡取现的费用太高，我都怕了，想着从支付宝上取点钱。”

最终，小胜轻松地拿出 4000 元借给了他，并劝他，你这样的状况，



干脆一狠心把信用卡剪掉算了。可是同学却说：“你不知道，现在没有信用卡根本就活不下去，并且信用卡还有积分，过段时间可以换东西。”

听完这个故事，我才彻底对现在年轻人的消费观念有了根源性的发现和挖掘——盲目消费和不会理财种下了高薪而没钱的恶果，当月入8000元的人连4000元的急用都拿不出来，你还敢说自己有财富吗？

后来，我又先后接触过一些年轻人。其中一个7月份毕业时参加工作，而在转年1月份回家过年时，就已经能封一个10000元的红包给父母了，据说这一度让他得意了很长时间。结婚后，说起这件事，他爱人对此也很奇怪，就问他：“7月份开始工作，到过年，顶多8个月的工资，当时你每个月租房子还要1000元，这就需要8000元；除此之外，你总是要吃饭、出去玩吧，怎么还能攒下钱来呢？”

他笑而不语。

正是基于听说的这几件小事，再加上我自己工作的原因，面对社会上很多人理财知识普遍缺乏的境况，我才决意写一部教人“如何理财”的实用书。之所以注重实用，并不是要告诉大家每天一五一十、十五二十地反复数自己的钱，琢磨具体的分配细节。因为这个是没必要的，十个人有十二种不同，告诉他每天每月每年存多少钱、投资多少钱是没用的，我觉得理财更是一种理念，理财本身就是生活。

有态度才有生活！我要把如何在生活中养成正确的理财习惯，并形成重要的理财理念告诉大家！

我想，我们在书店也许不乏那些所谓的理财书，什么《理财学》、《每天一分钟理财法》、《从现在开始理财》……凡此种种，不胜枚举。我们不排除这些书中有很多有用的技巧传授给我们，但也不排除有的书太过专业，或者根本不切实际，抑或空喊口号：“从今天起你一定要理财！”、“不理财过不下去了！”还有些虽然写得很好，动辄全球销量几百万册，美国专家亲笔写就，等等，但仔细品味，却根本不适合中国

我最需要的 理财常识书

人衣食住行玩的消费理念。

比如，对于买房和创业的讨论，大多理财专家告诉你：“一套房子首付最低也要 50 万元，如果拿这钱去投资，巴菲特创造了 600 亿美元、马化腾建立了 QQ 公司、史玉柱成就商业帝国……”听到这些建议，你一定会像打了鸡血似的，不去买房，先创业再说。

诚然，我们并不是对这些财富精英的创业之道表示不屑，更不是要舀一瓢凉水去浇灭那些激情斗士的壮山河之气。我更提倡的是，在这些财富例证的背后，大家能够清晰地看到他们对自己的经营和对财富的打理之道。成功人士的故事，不应该成为蛊惑，而应该成为我们的一个坐标，促使我们冷静思考自我与他们在起步时期到底有一个什么样的距离。哪怕你现在拥有和他们同样的财富，但只要你迷茫于财富如何增值，那就必须冷静！

这样冷静几天，现实的状况让你疲惫不堪：丈母娘的条件就是“没有房子不能结婚”；女朋友每天在你耳边唠叨“某某有名牌包，某某去哪个地方旅行了，某某刚换了智能手机”；工作中有钱人请领导吃饭拉近距离，自己却捉襟见肘，不知如何是好。创业前景虽好，现实更让人灰心。

如果你有 50 万元，我想现实的状况会让你不假思索地去买房子，虽然你会变成房奴，虽然每个月要还房贷，虽然你的生活水准会降低。但起码它让你安定了下来，再说买房子也不啻一种投资，更让你免于租房的奔波。这就是我们的现状，在理财时，你要确定自己的收益以及成本。在国外，人们买房成本的核算理念除了每月的月供之外，更注重的是自己为此而付出的受教育的机会；但在国内，却是多了很多的考虑：成本虽然还是如此，可基于中国的现实，我们完全可以认为买房的收益也会有所增加——比如，丈母娘的认可、未来的安全感（所谓“手中有粮，心中不慌”）、免于高涨的房租、不用再看房屋中介令人憎恶的嘴



脸，等等。

这就是我们的国情。

除此之外，聪明的读者，你可曾想过自己的钱是否都花到了刀刃上：给孩子买个书包，到底是花 100 元买个能背 1 年的，还是花 500 元买个能背 4 年的呢？如果商场里有一款“除甲醛电视机”，它比普通电视机贵多少钱，才值得你出手？怎么样在银行存款，才能既保持灵活性又能获得最多的利息？保险、基金、股票，到底能不能买……

很多琐碎之事无不与我们的支出和收入挂钩，而所有这些琐碎之事，又无时无刻考验着我们的理财理念，或者换句话说，考验着我们的生活态度，影响着我们的生活质量。

尽管这本书主要是写给那些不懂理财的年轻人的，但我还是想站在目前国内的投资领域，对那些手握一定资产的“富人和准富人”说几句：疯狂的炒房时代已经过去，中国的投资渠道寥寥无几，难道我们真的一定要把钱留在卡里，挣着可怜的抵不上物价上涨水平的利息吗？我们的理财通道又在哪里呢？

写作此书的初衷便是如此，在专业知识的基础上，结合工作中的案例和经验，提供更适用、更现实的理财方法，让本书在有最大可读性的前提下，帮助每个人走出理财误区。我最大的希望就是，大家在读过本书之后，能从生活点滴入手，把理财的习惯贯穿于日常生活的每一个角落，通过提升整体的理财意识，增加财富值。

我最需要的 理财常识书



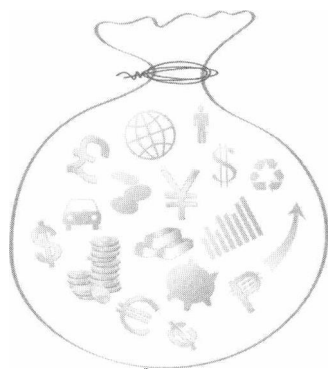
目录/contents

前言 / 001

引子 钱啊，这都怎么花的 / 001

第一章 理财不仅是一种行为，更是一种态度 / 001

1. 让短期的流动资金成为你的长期投资 / 006
2. 通货膨胀，警惕这只偷走你财富的“小恶魔” / 010
3. 能让你躺着也赚钱的神秘武器——复利 / 014
4. 你不计较生活，生活就会来计较你——算算你的生活成本有多少 / 017
5. 对沉没成本的处理，关系你的一生 / 021
6. 信用卡让你离富翁梦越来越远 / 025
7. 记账是个万灵药，夫妻感情都能好 / 030
8. 只要会投资，今天的钱比明天的钱更值钱 / 034
9. 花钱也要花得有技术含量 / 037



10. 银行也可能忽悠你——理财产品陷阱大公开 / 039

11. 想要日子过得好，就要避开理财误区 / 043

第二章 年轻人投资什么，都不如投资自己 / 049

1. 什么都会贬值，能力不会 / 050

2. 投资自己，也要算算投入产出比 / 055

3. 把工资条变成你的理财小帮手 / 059

4. 想要一本万利，那就投资人脉吧 / 061

5. 子女教育，能省钱就是赚钱了 / 066

第三章 事业是理财的基础 / 069

1. 工作，也是自我累积的过程 / 071

2. 跳槽跳不好，荷包缩水一大半 / 076

3. 面子是浮云，底子才是真 / 080

4. 现在收入低不要紧，一切都有办法解决 / 083

5. 掌握了这些，高薪不是那么难 / 086

第四章 手里越有钱，你才越有安全感 / 091

1. 国家都存钱，你还等什么 / 093

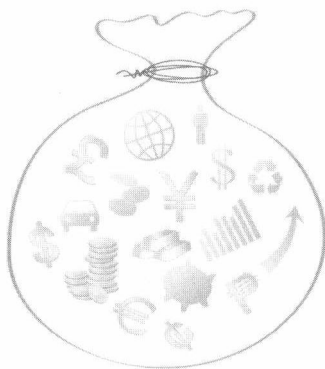
2. 学学巴菲特，滚个财富大雪球 / 095
3. 黄金是个好东西，但不懂套路会“坑爹” / 099
4. 别做“淘宝控”，让网购害你存不了钱 / 101
5. 团购万岁，能省一分算一分 / 104
6. 讨价还价的乐趣，让你欲罢不能 / 105
7. 不是主妇，也得会省钱 / 109

第五章 房子的“钱世”与“金生” / 113

1. 租房或者买房，先看看自己处于人生哪个阶段 / 115
2. 买房、租房，都是技术活儿 / 119
3. 你是买婚房，不是买“昏房” / 121
4. 不随便“啃老”，但要考虑实际情况 / 126
5. 别让你的公积金躺在银行睡大觉 / 130

第六章 做个计划“生余族” / 133

1. 投资的几大靠谱理念 / 135
2. 别拿误区当知识 / 140
3. 鸡蛋放在不同的篮子里 / 142
4. “投机”和“偷鸡”差不多 / 146
5. 国债，不可忽视的一个渠道 / 152
6. 股票，别上瘾就好 / 155
7. 基金，温和派立场 / 158
8. 买卖外汇，其实没有那么难 / 167
9. 期货期权，赌徒的信条 / 172
10. 典当行是个淘货的好去处 / 178



11. 艺术品，华美而易碎的梦 / 180
12. 银行理财产品，求一个心安理得 / 182
13. 保险，投资的是未来的“万一” / 185
14. 时尚新趋势，第三方理财 / 192

第七章 处理好生活就是一种理财 / 195

1. 健康，少花就是赚 / 196
2. 注意财产健康度 / 199
3. 别拿平安省钱 / 201
4. 离婚的恐怖成本 / 206
5. 彩票，只是梦想基金 / 209
6. “二手”的剩余价值 / 213

后记 财富眷顾有行动的人 / 217



第一章 理财不仅是一种行为，更是一种态度

由于自身专业和所从事行业的原因，经常会有人问我：“什么是理财？”

事实上，很长一段时间，我一直在替人理财的过程中想要给“理财”下一个实实在在的定义。但不管查了多少资料，参考了多少“专家”的博客，却始终找不到一个让我满意的答案。

直到有一天，某人的经历给了我一些启示。在讲述他的故事之前，我想先问你们几个问题：

1. 如果你有 10 万元，你想拿这些钱干什么？
2. 如果你在一个公司当到了总经理，你会考虑辞职吗？
3. 如果你考虑买黄金作为自己的投资手段，但是最近黄金价格急剧下跌，亲戚朋友都在劝你赶紧抛出黄金，持币观望。你会怎么办？

4. 如果你在自己的亲戚手下工作很努力，局面逐渐打开的时候，你会考虑辞职吗？

我不敢断定你会给我什么样的答案，但是李嘉诚在面临这 4 个选择的时候，作出的决定着实让世人诧异，其结果也让人刮目相看。

1943 年，李嘉诚的父亲积劳成疾染上肺病，不幸撒手人寰。他只好离开学校，四处找工作，以维持一家人的生活。但是到处碰壁，没有人肯收留这个苦命的小孩，舅舅庄静庵让李嘉诚在自己的钟表店里当了个泡茶扫地的小学徒。在这里他察言观色，见机行事。第一个到店，最后一个离开，这样辛辛苦苦地工作三年，才算得到了舅舅的赏识。大凡平凡之人，都会觉得这是一个不错的养老之地：老板是自己的舅舅，又很赏识自己，如果这样下去，娶到舅舅的女儿，作为乘龙快婿接下岳父的生意，悠哉地度过下半生。

但是这时的李嘉诚选择了辞去钟表店的工作，到一个五金厂当推销员，开始了当时香港人称之为“行街仔”的推销生涯。短短一年之后，由于勤奋好学、聪明能干以及杰出的销售能力，李嘉诚被任命为塑料花厂的总经理。

就是在这样的情况下，除了照料家人外，他终于可以自己攒些钱了。两年之内，他省吃俭用攒齐了 7000 美元。这在当时可是一笔不小的财富，他完全可以像普通人那样，凭借着塑料花厂总经理的职位，花掉这 7000 美元买栋房子、娶个媳妇，过上安定幸福的生活。面对生活的这一诱惑，他再次选择拒绝，让自己进到下一个不平静中：创办自己的塑料厂。

刚刚 30 岁的李嘉诚，已经解决了金钱的问题，他可以告诉自己：我这辈子不愁钱了。凭着创业前期的积累，他进入了房地产领域，创办了“长江实业”公司。不过，市场并不尽如人意，20 世纪 60 年代中期，

香港左派暴动，地价暴跌，各大房地产公司纷纷抛售楼盘，房地产行业似乎走进了死胡同。就在这时，李嘉诚逆流而动，以低价购入大量土地作为储备，最终让自己在香港大亨中脱颖而出，数十载蝉联全球华人首富。

或许你会认为，李嘉诚只是个传说，他是个天才，“他的故事我完全无法复制”，所以，“你跟我谈李嘉诚只是在浪费我的时间而已”。

真的是这样吗？你认为李嘉诚几千亿的财产是一夜之间堆积起来的吗？

那我再问你一个问题：每个月有几千元工资的你，如果一枚 1 元硬币掉到了下水道里，你会想方设法捡回它吗？

你的答案我有理由相信是：“1 元钱还不够买根冰棍，我少吃一口饭都能省出来，没必要去捡。”

那你再看看李嘉诚是如何“抠门”的：

有一次他从家里出来，正当秘书打开车门，李嘉诚弯腰上车的一刹那，不小心从上衣口袋里掉出一枚硬币。不巧的是，这枚硬币滚落到路边的井盖下面，于是，李嘉诚让秘书通知专人前来揭开井盖，认真细致地在井盖下面找到了那枚硬币。整个过程持续了 10 分钟，为了“奖励”这位服务人员，李嘉诚特意给了他 100 元港币作为小费。对此，有人无法理解，认为那枚硬币是有特殊意义的，其实那不过是一枚非常普通的硬币而已。李嘉诚对此事作了解释：一枚硬币也是财富，你不能忽略它，否则，你不去救它，财神就会慢慢离你而去。

有人会反问：李嘉诚毕竟不是什么高学历，不懂绝对优势和相对优势的概念。曼昆的经济学原理告诉我们，李嘉诚在捡硬币的这 10 分钟时间里，完全可以创造出比一枚硬币多不知道多少倍的财富！

李嘉诚很傻吗？

我最需要的 理财常识书

那么，聪明的你有没有发现另一个道理？即使身价千亿的李嘉诚，也非常重视每一毛钱甚至是一分钱。这正是他真正的成功秘诀——尊重财富，把保护财富当成一种生活态度。换句话说，要将理财当作一个重要习惯才行。

“你不理财，财不理你”，讲的就是这个道理。

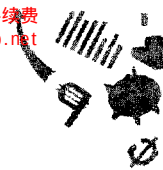
尽管这个故事让我们明白了很多道理，但到现在为止，我还是不能告诉你“理财”的具体定义。你必须听我讲完另一个故事之后，才能对理财有确切的理解。

我曾经拜访过一个富翁，他是我的一个朋友。那时，我在一家国企上班，他却拥有好几家公司，身家起码过亿，对我来说那是个天文数字，我只想知道他致富的秘诀。

一天晚上，我来到他家，想要取经。刚坐下，我便对他说：“我想知道你财富累积的经验。”他对我说：“你等我一下，刚给你烧了壶热水，现在厨房的灯还没关，我去把灯关了就跟你聊。”其实，在那一瞬间，我就知道他成为富翁的秘诀了。他很有钱，但是平时开一个二手捷达，不上高级餐厅，不买奢侈品……

说了这么多，我想该给理财下一个定义了：“理财不是投机，而是一种实实在在的生活态度，用心生活，就会发现理财的好处——根据每个人的家庭和财务状况，将资产进行合理规划，让资产长期、稳健增值，达成人生中的各种目标，实现财务自由！它可以让辛苦赚来的钱增值，抵御通货膨胀；也可以为自己储蓄足够的钱去享受退休养老生活。理财不仅仅关系到财富，还关系到你在面临抉择时该如何作决定。”

而我们学习理财的最终目的，就是要让理财的方法深入到生活之中，从而战胜人们一生中无时无刻不存在的一个大敌、一个财富杀手——通货膨胀！正如北京师范大学金融研究中心主任钟伟所说：“如果生活在



京沪广深这样的一线大城市，到 2027 年退休，退休后 25 年的生活开销预备 1000 万元养老金也未必够。”通胀如此可怕，就连《货币战争》的作者宋鸿兵先生也为我们敲响了警钟：“货币贬值是必然规律。即使是千万富翁，如果不做投资理财，30 年后也有可能吃救济。”

“不会理财，真的可能会穷死”，这句话乍听起来有些耸人听闻，但细细回味，也确实给我们以警示。理财，应该成为一种生活态度！

1. 让短期的流动资金成为你的长期投资

说到“理财”，可能每个人都会忆起无数个情景。

第一个情景便是“妈妈的唠叨”。从小到大，也许第一个给你灌输理财意识的人不是什么大师、专家，恰恰是你走多远都用一根风筝线扯着你的母亲。她经常会在你耳边唠叨：“你要存钱，如果不存钱的话，怎么娶媳妇，怎么买房子……”其实，每个人可能都知道存钱的意义，但我们真的会存吗？我们经常遇到的情况是，当自己把钱存到银行时，同学把钱拿去炒股，他开上了好车，而我们存的那点钱可买的东西却越来越少了。

第二个更加常见：下定决心，要用心理财，于是到图书大厦买了N本理财书，最终发现自己还是不知道什么是理财，也不知道怎么理财，连妈妈20多年的唠叨都置之脑后，反而更加“贫穷”起来。

第三个情景，每每身处困境时，便会找很多大人物的例子刺激自己的神经，比如“索罗斯几年内有了几十亿”、“巴菲特把买房子的钱投入到股市赚了一个国家”……飘飘然地在网上搜罗一番大人物的成功事迹，恍惚中觉得自己也成了大人物，赚到了整个世界。关掉电脑，才发现现实中自己还只是个穷光蛋而已。

到底该怎么办呢？到底有没有一种简单的方法，让每个人都能避免不必要的损失，攒下足够的钱财呢？



我想到了当年考驾照的经历。学习开车貌似很复杂，其实原则只有一个：淡定！在马路上“安全第一”，遇到不能马上作出正确判断的情况，只要停下来，就肯定不会出事。

其实人生更是如此，发现方向错了，停下来就等于前进。

那么理财呢？能不能不要那么复杂？

你真的有那么多时间，先学股票，再学期货、房地产，在各个行业的专业术语和运作规则都理解了之后（假如你真的确实理解了，也能用了），再来安排自己的理财方案吗？难道李嘉诚就是在学会了所有这些经济学知识之后，才成为亿万富翁的吗？

显然不是！

那更简单的方法是什么呢？

答案就是：“从今天起，在花钱的时候，要加上理财的意识。”

理财的意识对你的重要性，比你会背几个公式、懂得股市运行方式都要重要。这是学会理财的第一要诀，也是生活中“理财”的重要原则。

“加上理财的意识”，说起来容易，做起来就难了。

当你身揣5万元来到银行，想把钱存进去的时候，你是否意识到：这5万元有好多种存法，可以把5万元全部存成5年定期，也可以都存成活期，还能一部分存定期、一部分存活期……

只要你意识到这5万元有不同的存法，那么你就走进了理财的课堂，迈出了理财第一步。有了这个意识之后，具体的理财方案就迎刃而解了。

近年来，CPI（居民消费物价指数）这个词已经被中国大部分家庭所接受了。这个指数反映的是通货膨胀的水平。CPI越高，通货膨胀率就越高。而经济发展的必然结果就是伴随着较高的通货膨胀率，现在经常爆出的高通货膨胀率，让越来越多的中国人开始审视自己的资产。

“可以跑不赢刘翔，但是绝对不能跑不赢CPI。”这句话正反映出

我最需要的 理财常识书

人们对资产缩水的担心和忧虑。很多人已经意识到：想让财富不缩水，就不能长期持有资金，而是要将资金转换成资产，用资产的形式保证财富随着通货膨胀而保值甚至增值。有这种意识，要比有专业的金融理财知识更加要紧，因为只有拥有了投资理财的意识，才会在生活中留心，通过什么样的途径节省成本、提高自己的理财技巧。

首先，我们必须接受的一个重要理财观念是：用长期平稳的心态进行理财得到的收益往往比用浮躁而焦虑的心态得到的收益更高。

曾经有人作过调查，从2000年1月到2012年1月，虽然经历了长期的熊市，但是如果定额定期投资上证指数基金，收益率可以达到8%。这就是说，如果一位投资者，按照这个投资收益率从20岁开始，每个月投入500元，到60岁时，本金加上利息可以达到160多万元。

在生活中，我们有时会遇到这样的事情，父母给了你20万元作为你买房子的首付，这笔钱随时可能用出去，但是又有可能放在自己手里半年时间。那么，你该怎么对待这笔钱呢？放在银行作为活期存款？毕竟你不敢真的去存一个一年期的定存，万一马上就需要呢？还是投资到股市？我想任何一个有理智的人，都不可能拿这笔钱去股市赌博，万一套牢了，还买不买房子呢？为了不冒任何风险，你是不是情愿把它放在银行当作活期存款，可是事后又很不甘心？毕竟这么大一笔钱，活期存款利息也太低了。那到底该怎么做呢？本书之后的章节会予以解答。不过现在，我们来看一个可以让人兴奋的案例。

现在你手里的钱出现了这样一个情况：第一个人给你100元，说过7天他会来取；第二个人给你500元，他会把这个钱放在你的手里10天；第三个人把400元放在你的手里6天……第一天有100个人跟你达成了约定；第二天有6万人跟你达成了约定；由于你的信誉良好，第三天上升到1000万人；第四天是1亿人。现在你手里的钱以数亿



的金额在进出，但是你知道每笔钱都会在 15 天的时间里被取走，那你会怎么办呢？这就是“支付宝”遇到的情况。当然，我从来没有看到过“支付宝”公司就怎么处理这种钱发表的声明，我也不知道他们是怎么做的。

但如果我有一个和“支付宝”规模差不多的公司，例如“支付通”，人们为了自己交易的安全，会把“支付通”作为第三方支付平台，先把钱交到我这个平台，然后等到交易成功后，再通过“支付通”支付给对方。情形就如同上面的数字所示：每天有千万数量的人把钱交给我，又同样有千万数量的人把钱拿走。我计算出：每笔钱在我手里的平均时间为 10 天，每天有 1 亿元给我，也有 1 亿元取出。那么结果是，我手里有 10 亿元的不动存款，每天接到 1 亿元，再转手支付 1 亿元，就万事大吉了，当然，每天的情形不可能都如我预料，我可以从 10 亿元中拿出 1 亿元作为应急，把其他 9 亿元作为长期投资应用。

是不是很神奇？短期的流动资金变成了长期投资！

另外，常常将投资理财的意识放到脑子里，可以逐渐改变我们的生活。你是否常常会发现这样一类人：他们似乎在每个方面都很成功，不仅仅是他们赚的钱比我们多，他们写东西写得快，受过良好的教育，有美满的婚姻……

仔细研究这些人你会发现，他们在生活中很注重自己的投入产出比。例如，很多人半年去一次超市，每次买齐半年可能需要的东西；回到家时将手机、钥匙放到固定的地方，走的时候从来不用再去找；离开屋子时，马上关闭电灯的电源，可以节省电费；等等。生活中很多事情都有其投入产出比：去银行取钱需要在路上消耗时间，但是一次取得太多既可能会丢，又可能浪费利息；好的书包太贵，但是不好的书包，孩子背不了几天就坏了，到底该怎么选择呢？

字你是不是惊呆了？整整需要多付出 60 万元！

可能你的第一反应就是无比愤慨——我被银行剥削了！但是从头再来，假如现在你手上除了首付 10 万元外，还有 90 万元的现款，把钱存在银行，5 年期的定期利率是 6%，那你现在的第一反应是不是还是取出 90 万元，全款买房子？

经过一个简单的计算你会发现：现在的 90 万元，存到银行，每年可以拿到的利息是 $90 \text{ 万元} \times 6\% = 5.4 \text{ 万元}$ 。每年除了付银行的贷款外，你还可以留下 4000 元。所以，现在你完全可以把策略定成：把 90 万元存在银行，让房屋贷款的利息继续产生！这样下来，30 年后，房子是我的了，90 万元存款还一分不少地放在银行。

这么一算，你还会风风火火地还房贷吗？难道借银行的钱就真的让你背上了沉重的壳儿？

其实完全是心理因素在作祟，中国人的思维模式几千年间从未从“负债”这个所谓的罪恶中解脱出来。而现代经营中有一条典型的成功思路，就是“用别人的钱，办自己的事”，从银行贷款买房子，完全就是这一理念的个人版，为什么那么多人还是不愿意用银行的钱呢？

事实上，“利息”就是今天的钱和明天的钱之间的价值差，今天的钱比明天的钱更值钱的原因就在于“时间”。经过一段时间之后，今天的钱可以变成明天更多的钱。保住今天“更值钱”的现金，去花银行的钱，这本身就是一种理财，为什么不做呢？

但是，明白了“利息”原理是远远不够的。如果理财只需考虑利息那就简单了很多，人们只要存钱即可，因为货币必然升值。

实际上，我们手里的存款还会被一个恶魔纠缠，它会让钱变得更不值钱！这个东西就叫“通货膨胀”！

举个简单的例子，今年的 100 元可以买 50 斤大米，而明年的 100

我最需要的 理财常识书

元只能买到 25 斤同样的大米，显然，钱变得更不值钱了。

如果我们单纯拿通货膨胀来看待上面房贷的例子，会是什么感受呢？

如果你的房子是在 1990 年买的，那个时候一个普通工人的月工资是 33 元，一套房子是 4000 元，按当时的收入，每个月存 10 元，你需要存 400 个月，大约需要 30 多年。但是如果当时可以贷款，首付 400 元，每个月还十几元钱，是不是当时的压力也会很大？但以 21 世纪的今天来看，4000 元，一个月就能还完了。

这就是通货膨胀！从这个逻辑来看，你还会提前还款吗？

显然，90 万元贷款 30 年，每年还 5 万元，30 年下来多还了 60 万元，这一说法只看到了数字，却忽略了真实的价值准则。因为 30 年后的 60 万元还能买多少东西？这基本上是一个让上帝都发愁的问题。

通货膨胀的根源是货币流通增量大于社会商品增量。说白了，就是印的钱（发行货币）太多了，这必然导致货币贬值。至于为什么印那么多钱，这是国家适应国际经济形势而实施的货币政策，不是本书涉及的内容，也就不多说了。总之，通胀基本上与现代经济相伴相随，成了经济发展的永恒主题。

既然我们手里的钱一方面有利息的增值，另一方面又有通胀的贬值，那么，理财活动就必须考虑这两个相反力量的强弱。货币从一诞生就具有时间价值属性，既然如此，随着时间的推移，用它进行的投资就必然会带来价值的变化。中国有句俗话“富不过三代”，这句话的意思是，即使你现在很富有，也不能保证你的孙子就能过上富有的生活。那么在理论上有没有办法做到“富过三代”呢？

答案是肯定的！只要我们能利用好货币的时间价值属性。

再来作一个简单的计算，如果你认为自己的儿子、孙子、重孙子……



一直到子子孙孙无穷尽也，每年都可以得到固定的收益，比如 100 万元人民币，那么他们就可以过上富裕的生活。这时，你会怎么办呢？

现在假定你可以让自己的财产每年产生 10% 的收益，那么要达到每年 100 万元，1000 万元人民币就能达到你的目的。即使考虑得悲观些，投资的收益率只有 1%，那么你存上 1 亿元人民币，每年吃 1% 的利息，也是 100 万元。

似乎你认为这只是个笑话，但是这确实是 18 世纪欧洲人给子女所作的保障，他们在某个代理银行存入一大笔钱，按照银行的汇率，给子女带来每年固定的收益（或者称之为年金）。18 世纪，英国曾经就发行过“统一公债”，这种公债没有到期日，根据你当初购买时的约定，每年给你固定的利息，并永久发放。比如，如果统一公债的利率是 10%，而你想着自己的子孙每年能得到 1 英镑，那就购买 10 英镑的统一公债。事实上，由于政府每年都需要为这种公债支付利息、没有尽头，在 1936 年，这种公债一年的利息就达到了 1500 多万英镑，英国政府无力承担，在当年将其转变成了其他类型的公债。

说了这么多是想告诉大家，钱在你每次使用的时候，价值都不同。这种不同实际上并不是本金（本钱）的不同，而是“息”一直在变动。因此，我们对于理财应该有这样一个理念，那就是钱并不会自己生息，是钱的流动性在生息！

这是开银行最根本的原理，如果你能像银行那样打理自己的财富，我敢保证，你必然在若干年之后，即使不做大买卖、没一夜暴富的机会，光靠日积月累，也一定能够成为富翁。

3. 能让你躺着也赚钱的神秘武器——复利

荀子曰：“不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。”一点一滴的积累可以成就意想不到的效果。

在理财中，复利是这样一个强大的武器，也是把高效的标尺。中国的德银财富管理公司就坚定地认为，投资理财最核心的盈利模式、财富增长最大的钥匙就是复利增长。

什么是复利？

看下面这个表，你就可以直观地理解复利的强大和惊心动魄。

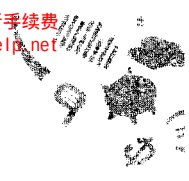
天数	工资
1	1
2	2
3	4
4	8
5	16
6	32
7	64
8	128

按这种模式计算，你投入的 1 元钱，在一个月之后会增长成多少钱呢？

10.7 亿元！

还有这样一个故事，形象地说明了“复利模式”惊人的财富积累效应。

有个地主太有钱了，连自己都不知道有多少金银，于是请了一个聪



明的女孩为他计算财富。

女孩来到地主面前，地主问她：“你需要多少报酬？”

女孩说：“您有非常丰厚的财富，我需要 31 天才能算完。至于报酬，我不需要珠宝，您给我麦子吧，第一天只需要 1 斤麦子，这作为我的本金，之后每天按复利计算，利率 100% 就行。”地主觉得这样的报酬简直可以忽略不计，就答应了。

第一天，地主付给女孩 1 斤麦子；

第二天，地主付给女孩 $1 \times (1+100\%) = 2$ 斤麦子，地主觉得这简直就是在欺负女孩，都有点不好意思了；

第三天，报酬变成了： $2 \times (1+100\%) = 4$ 斤麦子；

第四天，8 斤麦子；

.....

过了没几天地主发现，这样计算下去到第 31 天，地主需要付出的报酬是 10 亿多斤麦子，即使将所有家产卖光，也付不起女孩的报酬了。

爱因斯坦因提出“相对论”而被人们称为“历史上最伟大的科学家”，当有人问他“世界上最强大的力量是什么”的时候，他的答案出人意料。很多人觉得爱因斯坦的答案一定是：原子弹爆炸的威力，但他的答案是：复利！宇宙最具威力的就是复利效应。

欧洲著名银行创立人梅尔也曾说过：“‘复利’可能算是世界上的第八大奇迹。”

现在让你穿越时空玩一次复利理财，看看你的决定是什么。

时间倒退到 1626 年，你来到美洲大陆，在日后被称为“纽约”的地方，你成了拥有曼哈顿岛的一名印第安部落酋长。现在来了一拨儿白人，打算出 24 美元向你购买此岛。如果你知道这个岛几百年后将成为世界的金融中心，那么，你是打算接受这 24 美元，还是继续当你的岛主，

我最需要的 理财常识书

等待时间走到现在，坐拥世界金融中心呢？

毫无疑问，你肯定不会做这个买卖的，区区 24 美元怎能与此岛以后的发展相提并论！

但是，如果美国政府给了你另一个选择，答应你：你可以把这笔钱存入“美国国家银行”，每年付给你 7% 的利率，并逐年按复利计算。这笔生意你做不做？

在作出选择之前，我劝你仔细计算一下。通过计算你会发现，24 美元在 400 年后，会变成 4600 亿美元！这足以让你重新买回曼哈顿岛了。

这是个真实的事件，400 年前，殖民者通过掠夺及欺诈从印第安人手中用 24 美元买到了曼哈顿岛。“复利”给了他们一个讽刺，如果土著人可以把这 24 美元存起来，那么现在其价值已经和整个曼哈顿不相上下了。

事实上我们之所以没有下定决心去认真理财，就是因为很多人都认为自己的钱太少，不值得投资，或者即使投资，得到的回报也非常少。

但是如果我告诉你，你在 20 岁的时候投入到股市 10 万元，假如每年赚 20%，到 50 岁时你知道自己会有多少钱吗？

答案是 2373 万元！是不是惊呆了？

15 世纪时，哥伦布曾经四次航海，开辟出了横渡大西洋到美洲的航道。当时哥伦布的航海壮举感动了西班牙女王伊莎贝拉，她慷慨解囊，对哥伦布给予了极大的支持和资助。经后人估算，当时女王大约一共资助了 3 万美元。

最终，新大陆的发现改变了整个世界，西班牙也因此成为当时的世界强国。

400 多年后的 1962 年，“股神”巴菲特想告诉世人理财的秘诀，就在自己的公司年报中为女王伊莎贝拉当初的投资是否合理重新算了一

笔账，“保守地说，如果以 4% 的年复利投资这 3 万元的话，现在（1962 年）就会有 2 万亿美元”。如果你对当时的美元价值没有太多概念，那我告诉你，如果仍然按 4% 的利率计算到 2012 年，伊拉贝莎的 3 万美元将会和整个美国的 GDP 相当！

面对这个计算结果，巴菲特惊叹道：“挥霍 3 万美元所代表的损失绝对不仅仅是 3 万美元，而是潜在的 2 万亿美元。”

所以，即使最微不足道的财富，都要用绝对谨慎的态度来进行打理。

4. 你不计较生活，生活就会来计较你——算算你的生活成本有多少

不管做什么事，都需要付出成本。但你能清楚地知道它的所有成本吗？

比如，你想创业，那么首先你需要知道的是，自己创业之后能得到哪些收入或者哪些好处——更多的金钱收入当然是首要考虑的，除此之外，你完全可以这样想，自己当老板的弹性工作时间，也算是一种收入。

不过成本呢？做一件事的成本仅仅是最开始的投资吗？

创业也是一种理财方式，只不过自己的钱从此不趴在银行睡大觉（事实上，只是你一厢情愿地认为自己的钱在睡觉，实际上银行一直在用你的钱做流动投资，这笔钱所赚取的收益，银行却仅仅分给你那么一点点利息，它用你的钱赚的钱绝对远远大于你的利息），而是将其投入到你自己正在努力的一项事业中，然后通过经营获得收入。如果两者之间有

我最需要的 理财常识书

差额，收入大于支出就会产生利润，这意味着你的理财方向是正确的，可以一直继续走下去，这样你就是个成功人士了。

不过，如果遇到下面这两种情况，你又该如何抉择呢？

如果你在农村种地，每年可以从土地上得到 1 万元的收入，后来你发现在市场摆摊卖衣服，每年可以赚到 5 万元，那么你会做这个生意吗？

我想，大部分人的答案都是肯定的。

但是，如果你现在是一个大学副教授，一年收入少了算也有 6 万多元，那你还会去市场卖衣服吗？

估计大部分人的答案都是否定的。

为什么同样的金钱投入、同样的产出，对不同的人会有不同的答案呢？

这是因为，除了金钱上的成本投入外，每个人还有其他的成本投入，上面这两种情况，成本就是每个人做其他工作的收入。也就是说，同样的时间，每个人都要选择利润最大的工作，才算符合理财的意义。

那我们管这种成本叫作机会成本，经济学上的严格定义是：为了得到某种东西而需要放弃的另一种东西的最大价值。

这个定义显然有点枯燥而无趣，我们不妨用一个例子来看看张红的两难选择。

张红一毕业就进了一家韩国公司，32 岁时凭借出类拔萃的工作能力，年薪达到 50 万元。除了买房、买车外，还积攒下 100 万元。这时，她心中一直以来的梦想被逐渐激发起来：创业。这些年让她这么卖命工作的主要动力就来自于这个梦想，她一直想积攒足够的经验和资本，为创业作准备。

既然积累得差不多了，说干就干，于是她开始进行前期的市场调查。张红发现，如果把这 100 万元投资在基金上，每年可以有 10% 的收益；



如果做自己的事业，她未来的公司每年的销售额可以达到 400 万元，而成本是 345 万元。这样一来，张红对是否把这部分钱用来投资公司有了几分犹豫。

如果她继续在韩国公司工作的话，每年的收入是 50 万元，如果自己开公司的话，每年的收入是 400 万元减去 345 万元，即 55 万元。但是，如果她继续工作的话，这 100 万元还是自己的积蓄，每年可以得到 10 万元的利息，也就是说，继续工作每年收入 60 万元；一旦开公司，除了年收入少 5 万元之外，100 万元本金也说不坏是否能够保住。

内心经过一番激烈挣扎之后，张红发现，“下海”并不是一个明智的选择，起码现在这个项目并非是个非常优质的项目，于是她最终搁置梦想，在韩国公司继续工作。

从这个例子可以看出典型的“机会成本”法则。如果说前面讲的“机会成本”的经济学定义很课本化的话，这个例子告诉我们，所谓“机会成本”，是为了得到这种东西所放弃的东西。这也正是著名的经济学教授曼昆对“机会成本”的通俗解释。

举个例子，有朋友请你吃饭，表面上看你根本没掏钱，没有成本，不吃白不吃，但实际上是有各种各样的成本的。其中最重要的就是时间成本，赴约是需要付出时间的，而有这个时间你可以干工作、休息、看看书或者做做运动，这些就是你去参加这个宴会所需要付出的成本。越是名人，时间成本越高，吃饭的成本也就越高，这就是为什么请巴菲特吃一顿饭，还需要给他 262 万美元，人们还那么“贱”地去疯抢。

比尔·盖茨曾说：“如果我掉了 2000 美元，那么我不应该把它捡起来。”他给自己做了个计算：捡起这笔钱需要 6 秒钟，而他用这 6 秒钟工作的话，可以得到远比 2000 美元多的收入。这便是比尔·盖茨捡钱的机会成本。

我最需要的 理财常识书

比尔·盖茨或许也就这么一说，万一真掉了 2000 美元，打死我也不信他不捡。但他说的这句话折射出一个道理：站在理财的角度上考虑机会成本，不仅仅要考虑你为做一件事而放弃别的事情，还要考虑你从放弃的这件事情上所收获的价值是否大于要做的这件事情所收获的价值。真正的机会成本，是你放弃的最大价值的事情。也就是你做哪件事情更具优势，就尽量选择哪件事情。

曼昆曾在他风靡全世界的《经济学原理》一书中有这样一个经典案例。

迈克尔·乔丹是 NBA 中最优秀的篮球运动员之一，他能跳得比其他大多数人高，投篮也比其他大多数人准。很可能，他在其他活动中也出类拔萃。例如，乔丹修剪自己的草坪大概比其他任何人都快。但是仅仅由于他能迅速地修剪草坪，就意味着他应该自己修剪草坪吗？

为了回答这个问题，我们可以使用机会成本和比较优势的概念。假设乔丹能用 2 小时修剪完草坪。在这同样的 2 小时中，他能拍一部运动鞋的电视商业广告，并赚到 1 万美元。与他相比，住在乔丹隔壁的小姑娘杰尼弗能用 4 小时修剪完乔丹家的草坪。在这同样的 4 小时中，她可以在麦当劳店工作赚 20 美元。

在这个例子中，乔丹修剪草坪的机会成本是 1 万美元，而杰尼弗的机会成本是 20 美元。乔丹在修剪草坪上有绝对优势，因为他可以用更少的时间干完这个活儿。但杰尼弗在修剪草坪上有比较优势，因为她的机会成本低。

如果你仅仅是因为乔丹的绝对优势就安排乔丹去修剪草坪，那我告诉你，你还是放弃理财的想法吧，因为你根本还没有入门。

在这个例子中，乔丹即使修剪草坪再牛，也不应该干这个工作。最好的做法是，他还去拍他的广告，而应该雇用杰尼弗去修剪草坪，只要



他支付给杰尼弗的钱大于 20 美元而低于 1 万美元，双方都能达到利益最大化。

我们在进行理财投资时，也需要在注意到机会成本的同时，注意绝对优势与相对优势的区别。比如，你将 10 万元投入到基金上，一年时间赚到了 1 万元，年投资收益率达到了 10%。你就此认为自己的投资是正确的吗？

答案是不一定，你还需要考虑资金投入到其他地方可能产生的收益，比如股票、黄金、存款等，只有基金上的收益比其他收益都高时，才能说明你的投资决定是正确的。

在生活中，我们会面临着各种各样的选择，这种选择很多也是来自投资理财方面的。在作出选择时，一定要考虑到这项选择的机会成本，要比较各种机会成本的大小。只有当选择的方案收益大于其机会成本时，这个方案才能说是正确的。

所以，机会成本对我们每个人来说都是非常重要的，只有充分地考虑到机会成本后，才能让我们的选择更加明智。

5. 对沉没成本的处理，关系你的一生

还有一种成本，你生活中肯定经常遇到。或许，这种成本完全可以叫作“无奈”。

比如，买了一张电影票，快开演时下起了大雨。如果不去看，白白浪费了 100 元；但如果去看，就必须打车去，还需要额外再花费 100 元。

我最需要的 理财常识书

这个时候，你纠结不？

如果上面这个问题还不足以引起你的警觉，那我们再换一种提问方法：花 100 元买下电影票后，有朋友告诉你这个电影不单单是不好看，而且非常枯燥、无聊，看了就后悔，根本不值得看。那你还去看吗？

我们把这个生活中经常会遇到的选择放在理财中，就变成这样一个问题：已经投资出去的钱，本来想要有较好的收益，却在后来发现由于情况改变或者更多的消息证明，投资已经不值得了。那你是因为害怕之前的投资被“浪费”而继续坚持甚至投入更多的钱，还是坚决地砍掉这部分投资，把钱再投入到其他地方呢？

经济学家告诉我们，对于这种叫作“沉没成本”的东西，我们在继续理财时根本没有必要考虑它！

“沉没成本”在学术上的定义是，过去的决策已经发生了的，不能由现在的或者将来的任何决策改变的成本。学术定义总是那么晦涩难懂，还是放在具体例子中解释吧。

“沉没成本”就是你买电影票所花的钱。由于那 100 元钱已经花出去了，对于现在下大雨，还去不去看电影的决策，这 100 元钱是不予考虑的因素。因为你去看电影也收不回这 100 元钱，不去看电影也不会多损失 100 元钱。你只需要考虑去看电影得到的愉悦感和打车去看需要多花的 100 元钱之间的关系。也就是收获和额外的支出之间的关系，跟最初“沉没”的那个 100 元钱根本就没有关系。如果看电影的愉悦感多于额外增加的 100 元钱，就去看；反之，就不去看。

如果你认为“沉没成本”就是解决类似例子中的这些鸡毛蒜皮的小事，对投资根本没有太大的影响，那我告诉你，你又错了。

对“沉没成本”的处理关乎你一生的成败！

我们说点大事。



1992年，中国航空工业第一集团公司和美国的麦道公司就合作生产MD90干线飞机签署了一项合同。项目在1997年全面展开，1999年，双方共同研发制造的第一架飞机正式试飞成功，2000年，第二架飞机试飞成功，并且，这两架飞机很快就取得了美国联邦航空局颁发的单机适航证。一切迹象都表明：中国在干线飞机上的制造和总装技术已经达到了世界先进水平，与20世纪90年代的国际水平不相上下，同时，也具备了小批量生产的能力。

就在这时，即2000年8月，该公司宣布今后民用飞机不再发展干线飞机，而是将生产力集中在支线飞机上，而MD90项目也宣布下马。这一决策从宣布起，就引起了广泛的争议和反对。人们反对该项目下马的一个重要原因就是：MD90项目已经投入了数十亿元资金，上万人倾力奉献，耗时6年，在初尝胜利果实时就匆匆下马，太可惜了。

反对者的惋惜和痛苦着实让人理解，但是这不能说明该项目应该继续进行，因为，不管该项目已经投入了多少的人力、财力、物力，对于现在是否继续该项目来说都已经成了沉没成本，是不应该被考虑的。事实上，MD90项目下马的主要原因是前景堪忧。从销路上来说，在项目启动时本打算生产150架飞机，到1992年签约时约定为40架，后来到1994年又变为20架，并约定由中方认购。但民航部门只同意购买5架，其余15架没有着落。因此，在没有市场的情况下，果断下马是最好的选择，否则，只会沉没更多。

对于我们来说，沉没成本也是理财中必须考虑的一个环节。我们来到股市，那些机构的忽悠者口中经常会提到一个“鳄鱼法则”，如果有一只鳄鱼咬住你的脚，你试图用手挣脱，结果必然是鳄鱼会同时咬住你的手和脚，你越是挣扎，鳄鱼咬掉你的就越多。这就是说，如果你沉浮股海，发现自己买的股票背离了市场的方向，产生了亏损，就必须马上

我最需要的 理财常识书

停止买进或者持有，毅然放弃，不能有任何延误，不要存在任何的侥幸心理。这听起来异常残酷，大有壮士断腕的气概，但你如果不想沉没，断就断吧。

举一个更现实的例子：你刚刚花 5000 元买了一部 iPhone4，结果还没过多久，乔布斯“诡计多端”地宣布，性能比 iPhone4 高出一倍的双核 iPhone 4S 华丽问世，而且只卖 3500 元！不过，老乔还是考虑到你的感受，推出一个拯救旧用户“悲催”（网络用语）心理的方案：你可以用自己的手机再加 1000 元，换购一只新手机。

很多人再次纠结了！

我告诉你，最理智的做法是，如果新手机在性能上确实足够优越，那就坚持换回来一个，已经付出的 5000 元绝对忽略不计，此时你要考虑的就是 1000 元与更优越的性能之间的选择。

现实中这种例子真的比比皆是。比如剩饭菜如何处理的问题，就剩那么几口了，是吃掉、倒掉还是放起来隔天吃？很多人觉得倒掉很可惜，不如再强塞下去一口。习惯一旦养成，改起来就难了。这样下去，早晚你会有“发福”的一天，这还是好的，关键是天天吃撑，健康就是个大问题了。另一些人可能选择放进冰箱，还买了保鲜膜裹上，留着隔天再吃。其实，仔细想想，不管怎么处理，剩饭菜都是一种沉没成本。只要我们觉得浪费粮食可耻，就总会在是否倒掉的问题上纠结。但在我们实际理财的过程中，必须要培养出面对沉没成本勇敢舍弃的气概来，因为，沉没成本本身就是鸡肋。

再举一个生活中的例子。小李的女朋友是个温柔体贴的姑娘，但生活中难免发生一些小摩擦。有一次，小李骑摩托车带她从一个朋友家回来，出来的时候，朋友送他们两瓶红酒。路上，一个不小心，摩托车颠了起来，红酒掉出来碎了。小李一直就是那种果断的人，他知道那两瓶



碎掉的红酒已经属于沉没成本，注定该忽略了，不应该再有什么可惜的情绪了。于是就没管它，头也不回地骑摩托车继续前行。这时候女朋友大嚷：“酒都摔碎了，你也不下去看看。”

既然确定已经碎了，即使下去看，又能有什么用呢？

这听起来很残忍，但我还是想改造一句话：理财，要对自己狠一点。

6. 信用卡让你离富翁梦越来越远

像房贷一样，21世纪初，信用卡悄无声息地一夜之间充斥于我们的生活之中，到了现在，刷信用卡消费已经从最初的时尚、有范儿变成了的习惯。然而，从信用卡诞生的第一天起，就有很多理财界的专家发出呼吁：信用卡，最好别用！

那为什么信用卡用户还是越来越多了呢？

答案很简单，这东西方便快捷，一张卡片走天下，最关键的是，其中包含了一部分附加价值，是其他银行借记卡之类的卡片无法相比的。

因此信用卡摇身一变，仿佛成了让人们释放欲望的救星，很多人刷卡购物的时候，怎么看起来，都有点“买东西不要钱”的意思。

就这样，很多人渐渐对信用卡有了严重的依赖情结。没有信用卡，基本上等于每个月的生活费都没有了。其实，这些人已经不是纯粹的“月光族”，而是彻彻底底的“负债族”，他们每月的工资一发下来，就直接去还信用卡账单了。如果没有信用卡来透支的话，下个月根本不知道该怎么过。

我最需要的 理财常识书

这里我郑重提醒大家，信用卡消费可以，但养成这样的消费恶习是十分危险的。如果你是这样的一个“卡奴”，要一直持续这样的生活，那我可以准确预测，当你退休那年，你发现，自己辛苦一辈子仍然还是一贫如洗。

如果你真的有这种“爆卡”的习惯（偶尔一次例外），那么还是再来一次壮士断腕吧，果断剪掉信用卡，哪怕是当月借钱生活也行。

信用卡带在身上简直太方便了，搞得很多人在买东西时根本不考虑自己的消费能力，本来只是月入 5000 元，却在买几千元的奢侈品时眼都不眨一下，原因就是钱没拿在手里，就总觉得不像花自己的，只是一个数字而已。

但是，信用卡真有那么万恶不赦吗？我们究竟该如何对待手里的信用卡？

答案是，让信用卡变成你的工具，而不是让你变成信用卡的奴隶！

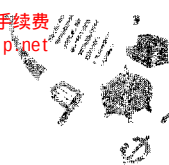
也就是说，在使用信用卡时，绝对不能让卡控制你的消费欲望，自己一定要守住几条底线。

首先告诉自己，绝对不能用信用卡提现。

有很多银行，对于信用卡透支取现，不分本地异地，一般都要收取 3% 左右的手续费，最低为 30 元；除此之外，从取现当日起，银行就开始收取每天万分之五的手续费，折合年利率为 18%。虽然一般银行都会在合约中对取现利率进行明确标注，但是大多数人都不会在意，而是任意地选择取现透支，以为几十块钱只是个小数目，岂知积少成多，一旦养成习惯，就是个大问题。

你可能会说，不取钱，那就刷呗。可以这么说，但一定要记住：绝对不能刷爆信用卡！

虽然很多信用卡都在合约中注明，超出信用卡额度的部分是需要收



超限费的，但我相信还是有太多的人对“超限费”并不了解。根据央行的规定，银行可以将信用卡刷卡消费的最高额度控制在预先设定的信用额度的110%。如果信用卡的授信额度为10000元，那么这张卡最多可以刷卡消费11000元。但需要注意的是，对于超出信用额度刷卡消费的1000元，银行会收取一定比例的超限费。“超限费”就是在持卡人超过信用额度用款时，银行对超出信用额度部分按比例收取的费用。而且“超限费”不享受免息还款及最低还款的优惠，需要在还款时一次性缴清。大部分银行的超限费用是按照超限金额的5%来收取的，未还完款项的日利息大部分为5‰。

另外，坚决不能只还最低还款额，或者到期有未还欠款，这也是使用信用卡时一定要坚持做到的。说得明白点，就是要养成习惯，不管有多困难，都要坚持到期全额还款。

总之一句话，刷信用卡可以，但是多向银行交一分钱，则绝对不可以！只要你能坚守这些底线，摆脱“卡奴”形象，让信用卡变成自己的工具，甚至是变成自己的“奴隶”，是完全可以做到的。

事实上，可能很多人不知道，这个“奴隶”一旦用好了，还能做好多事。

比如，可以让信用卡变成账本。现在很多商场、超市、餐厅都有刷卡机，我们可以在外面消费时，尽量使用信用卡，通过每期银行寄过来的信用卡账单，来审视自己的消费习惯。因为账单中会罗列出自己的消费细节，根据上面的消费记录，逐渐掌握哪些费用是必要的，哪些是不必要的，从而养成“开源节流”的习惯，让存款慢慢地积累起来。

再比如，利用信用卡作为缓冲，规范自己的投资。

我们知道，每个月将一部分收入拿来投资是一个非常好的理财习惯，但是现实中由于每个人的收入都是有限的，难免某个月支出比

我最需要的 理财常识书

较多。这时，停止一个月的投资就难免前功尽弃，不停止又需要钱急用，怎么办？

这时，利用信用卡的还款期就是个非常巧妙的理财方法。

信用卡一般都有 40—56 天不等的免息期，在此期间，可以先用信用卡来维持日常消费和急用，而把自己的收入用到投资上。如此一来，生活、投资两不误。而且一旦消费压力减缓，还能把更多的收入用到投资上。不过，要谨记，必须在还款日前全额还款，这样才能享受免息期，达到理财目的。

当然，如果能把握好优惠活动以及消费积分，还能创造出信用卡的额外价值。

银行为了提升本行信用卡的竞争能力，一般会推出各种各样的优惠活动，比如免费看电影、团购、出外游玩等等。所以平时可以关注这方面的消息，等到确实是家庭消费所需时，就果断出手，从而让消费更加划算。当然，对于那些看似优惠，但不切实际的消费内容，一定要保持高度警惕性，不要让脑袋一时发热，超出自己的消费范围。

我们知道，中国银行的存款利率一直都是比较高的，如果能让自己的收入在第一时间就变成定期存款，这对于很多年轻人来说，不啻为一种投资理财方法。所以，每个月在留下足够的应还额度外，不要留太多现金，只要能应付足够的家庭开支就行，其他则尽可能用信用卡消费，把剩余的钱都存到定期账户中去，慢慢你会发现自己的钱越来越多。

境外刷信用卡，还可以免除货币转换费。现在的货币转换费一般为 2%，如果你到银行用现金买入外币，再到国外消费的话，不仅不安全，而且难免会有不小的费用支出。但如果用信用卡消费的话，银联只会按照规定的汇率进行货币转换，而不会收取 2% 的货币转换费。

由此看来，信用卡本身确实是一种工具，重要的是用户怎么用，坚



守住原则，把信用卡变成“奴隶”，就能实现不小的增值。

有人要问，既然不能用信用卡的最低还款功能和信用卡的提现功能，那么可以使用信用卡的“账单分期”功能吗？现在信用卡一般都有“分期付款”的功能，比如万一某月信用卡的透支比较严重，银行会告诉你怎么使用信用卡的“分期付款”功能，只需要支付一定的手续费便可以分成3期、12期等来还款。乍一看，“分期付款”似乎比较人性化，可以解决当下的资金困难。但在实际使用时，还需要慎重考虑。

刘女士曾经想通过信用卡“分期付款”来购买一辆车，车价为10万元，想让我帮她算一下，信用卡的分期付款是否合适。当时，如果使用商业银行消费贷款，一年期的贷款利率为5.31%，1到3年期的贷款利率为5.4%。而如果使用某银行购车分期付款功能，广告上写的是零利率，但需要支付一定的手续费，为7%。10万元的车，需要支付4万元首付，贷款6万元，使用信用卡分期付款，需要交纳手续费6万元乘以7%，为4200元。而如果到银行办理汽车消费贷款，按5.4%的贷款利率算，需要支付的总利息为3240元！

所以，我果断劝说刘女士放弃这个计划，另找良机。

乍一看，分期付款不需要交利息，很多人就以为有大便宜可占，实际上，世界上哪有人能算计得过每天的工作就是算计钱的银行呢？没有利息，但别忘了比利率还高的手续费率！真实情况是，贷款还是比信用卡分期付款便宜。

实际上，银行推出信用卡购车零手续费、零利率，正是为了促进银行自己的贷款。他们通过4S店代理办理信用卡购车分期付款业务，一般4S店会收取大约1000元的手续费，银行方面没有任何费用。这种情况下，可以根据实际情况具体分析，比如贷款6万元，交纳1000元的手续费，之后还款没有利息，则比较合适。因为即使按照3%的银行存

我最需要的 理财常识书

款来说，6万元的贷款，存到银行，一年可以拿到1800元的利息，还是要高于1000元的手续费的。

除了这种分期付款的购物外，信用卡账单也可以分期付款。不过，这个比较有猫腻。虽然信用卡中心都宣称自己是分期免息，但持卡人一定要弄清楚，手续费是免不了的。市场上每家银行的手续费都不相同，以6个月分期手续费为例，最高为4.2%，最低3%，大多数都在4%左右，而12期账单分期手续费大多在6%—7.8%，24期的账单分期手续费竟然达到17%！

所以，虽然账单分期业务用着方便，心里也爽，但我还是建议大家慎用。面对这种高额度的手续费，除非是特别需要大额消费又一时付不起现金，否则，根本没有必要采用账单分期的方法，这与理财目的相悖。

7. 记账是个万灵药，夫妻感情都能好

有一首很美的歌叫《城里的月光》，但对于很多城里的白领“月光族”来说，情况却并不美，甚至可以用“糟糕”来形容。他们经常会问自己一个问题：我的钱到底都花到哪里去了？

仔细想想，好像钱都是在不经意间消失的，不管赚了多少钱，好像过几天就没有了，即使是偶尔发了笔小财，这些钱也在兜里待不了多长时间。有时候会清楚地感觉到买了件不符合自身消费水平的东西，悔恨之余“恶狠狠”地对自己说：“下次再也不能这样挥霍了。”可是，没过两天，就又开始“败家”了。



其实，要解决“月光族”的困扰，有一个非常有效的方法，那就是记账！我相信，对这种恶习，世界上再没有哪种方法比记账更有效了。

记账的第一目的，就是让你能够掌握自己或整个家庭的收支情况，清楚地看到自己一个月赚了多少钱，花了多少钱，也能看到每笔钱都是怎么花出去的，知道哪些钱是维持日常开支所必需的，而哪些钱又是可花可不花的。只有了解自己所有的经济状况，才能决定每个月应该花多少，还有哪些是可以省下来作为投资用的。比如，月薪 10000 元，觉得买套房子贷款 5000 元压力应该不大。但是通过记账发现，自己每个月必需的日常支出就达到了 7000 元，只有 3000 元省下来，那就要重新考虑购房计划了。

事实上，记账还有个很多人不知道的好处。

如果有人问你：随着时间的推移，夫妻感情淡漠，导致夫妻感情破裂的最重要因素是什么？不管你信不信，专家研究表明，大都是经济问题！夫妻间争执最多的都是些鸡毛蒜皮的“经济小事”，比如，谁藏了私房钱，谁私自给自己父母钱，等等。

我有个朋友，一直保持着记账的习惯。他家有一个详细的账本，夫妻两人每个月的收入加起来超过 5 万元，但是连早饭吃了 3 元钱的豆腐脑也要记下来，这让一些朋友颇有疑问，觉得这人实在是太抠门了。依他的经济实力，记个大概就差不多了，用得着这样账无巨细吗？对此，他却微笑作答：“如果不是这么详细记账的话，我可能早就变成离异男人了。”朋友们很诧异：“这话怎么说的？”

于是他给我们讲起了家里的事：“有一次单位发了 1 万元钱，我就拿回家给了媳妇儿，结果她顺手还了她姐们儿 300 元，剩下的就放在床头柜里了。后来再用时，她竟然忘了这事，发现少了 300 元，以为是我

我最需要的 理财常识书

私自拿了，当时两人互不相让，为 300 元互放狠话，吵得差点离婚。幸亏在她跟姐们儿诉苦时，姐们儿提醒了她。我们两人这才算是和好了。从那时起，我们就非常仔细地记下家里的每笔支出，也不是为了理财，只是为了减少家庭摩擦。”

从这件事看来，记账居然能对家庭起到维稳作用。这听起来有点不可思议，可细细一琢磨，还真是非常有道理。

当然，记账对那些冲动消费的人也有很好的控制效果。

一次，偶然遇到以前的一个老邻居，闲聊起来，她跟我诉苦：“我觉得自己赚得也不少，怎么就是存不下来钱呢？前些天我家小孩上大学要缴学费，我居然拿不出来，还跟父母借了钱。你说到底是什么地方有问题呢？”

问起她的消费习惯，有几句话引起了我的注意：“你说赚钱不就是要满足自己的需求吗？我小时候家里穷，碰到喜欢的东西都不敢买，现在只要是自己喜欢的，不管多少钱都要满足自己。再说，钱是靠赚的，不是攒起来的。”

其实，这种心理很多人都有，我知道当时很难说服她，就对她说：“你先回去记账吧，把每笔花出去的钱都记下来，试试看有没有作用。”几年后，有一次又遇到她，她兴奋地对我说：“你说，也怪，自从你告诉我开始记账后，买什么东西我都会三思而行了。前一段时间我本来特别想给自己换一部手机，可是一想到孩子再过两个月又要缴学费了，就没舍得买，觉得那不是特别着急的事情。现在我们家最重要的是要满足小孩上学，其次是存一部分钱，最末才是满足自己的消费。”

当时，她还告诉我，在我最初告诉她记账的时候，她还有点认为我是在搪塞她的求助，她心想，记账与改正不良习惯怎么会扯上关系呢？

说老实话，在我听到下面这个故事之前，我也从没想过记账还有这

样的功效。

这是一个朋友很早之前跟我说过的故事。他有一个叔叔，平时不赌博、不抽烟，就是偶尔爱喝点酒，虽然生活过得很节俭，但心里总有个我行我素的想法——我不抽烟、不赌博，这钱省下来，喝点酒无可厚非。

问题是，为了喝酒的事，婶婶可是没少和他吵架。忍无可忍之下，婶婶为叔叔记了几个月的账，最后把这笔账摊到叔叔面前时，叔叔有点坐不住了：每个月买酒的钱都在400元以上。从此之后，叔叔便慢慢戒了酒，甚至还说：“小时候，见过一户人家记账，觉得他们过得太抠门了，现在才知道记账太重要了。”

除了上面的好处之外，其实记账的益处不胜枚举。例如，还可以为人情留一个底，自己结婚别人给了多少，等别人结婚再给回去；增加自己的理财敏感度，学会更多的理财方法……

说了半天记账的好处，那么，有没有正确的记账方法呢？

当然有了。记账不能只是简单地记流水账，要向会计学两手，起码得分一些账目科目、类别，这倒并不是要求账记得一定要像会计那么专业，而是说分门别类的记账才对理财有帮助。

会计学中有个重要术语——“复式记账”，简单来说，就是既要记下收入，也要记下支出。记账时，要分成收支两项，每项里也要细分，比如简单的就要分成：衣、食、住、行、娱乐、教育、其他等等。另外，除了分类，也要尽量把每一个项目细化。比如，家里有人去了趟超市，花了432元，就在账本上记上：“某年某月某日，超市，432元”，这是绝对不够的。必须要将这432元进行分门别类地详细记录，比如，食物50元、衣服46元、玩具20元……只有这样，才能认真分析，哪些支出是必需的，哪些是非紧要的。

我估计，很多人听我这么一讲，就忙不迭地开始记账；而且我也

我最需要的 理财常识书

估计，一定是丢三落四，认为很多消费的小钱都没必要去记。其实，这是一个很普遍的现象，而事实上，这种记账方式会使你的理财效果大打折扣。

如果每天喝杯咖啡，按市面上比较便宜的三合一咖啡来算，每杯 5 元，30 年，就需要将近 6 万元，即使如此不起眼的琐碎支出，经年累月也会变成大笔的支出。记账本身就要做到不遗漏任何一笔小账，一根铅笔、一瓶饮料，常年积累下来也不是一笔小数，通过记账，可以清楚地看到这笔数字。

学会记账的同时，票据收集也是非常必要的。不管是日常生活中的发票、银行票据，都要分门别类、系统地收集下来，按特定的日期排列起来，每年对这些票据重新审视一次，会有惊人的发现哦！

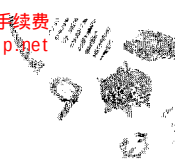
还有最重要的一点，不要“三天打鱼，两天晒网”，记账在理财效果中的显现首先要坚持，要及时、准确、连续。

理财是一个长久的活动，所以我们要要有长久的打算、坚定的信心，这就要求我们在记账的时候能做到连续不断。绝对不能一时心血来潮记两笔，明天心情低落，就将记账的事情放到一边。这样做，你永远也掌握不到你的财务状况。

8. 只要会投资，今天的钱比明天的钱更值钱

今天的 100 元人民币和明年的 100 元人民币价值是一样的吗？

答案是否定的，这在前面我们已经提到过了。



这种金钱随时间价值不同的现象，是投资（当然，可能是收益或者亏损）的动力根源，只要有价值变动，就有投资机会。只要我们用现在的钱做投资，过一段时间，必然或赚或赔，都不是你原来的那笔钱了。

当然，前面也提到，通货膨胀也是影响货币价值的一个因素。

再举个例子，如果今年买一个桌子需要 100 元，明年买同样的桌子需要 105 元，我们除去上面的存款因素，只考虑通货膨胀的话，以消费对象（桌子）为参照考虑问题，今年的 100 元，应该和明年的多少钱相当呢？答案是 105 元，因为这些钱和今年的 100 元可以买到同样多的东西。

由上面的两个计算，我们可以得出结论：相对于消费来说，钱基本上是在不停地贬值的。或者换句话说，相对于货币来说，物总是在不停增值的。

也许你会认为这是废话，因为这基本是妇孺皆知的常识了，对理财来说，知道这个结论又会有什么帮助呢？

那你会如何回答下面这个问题呢？在你购房时，应该选择什么样的贷款方式，高首付、短贷款期限，还是低首付、长贷款期限呢？

在回答这个问题之前，我给你再算一笔小账：贷款 100 万元，分 30 年付清，5% 的贷款利率，大约一共会产生 70 万元的利息。你是否会觉得疯了？这么算下来你这以后 30 年都是给银行打工了，所以，你一定会想方设法尽快了结房贷。除此之外，老人也一直不停地告诉你：千万别欠债，无债一身轻，即使是银行的债务，也是越快还越好。

其实，“无债一身轻”只是大家传统的生活思维。在我给你算另一笔账之前，我劝你先不要匆忙下决心提前还房贷。

在 20 世纪 90 年代，也就是距今 20 年前，那时，一个刚入职的年轻人，月收入在 30 元左右，北京的房价大约 60 元 / 平方米，一套 100 平方米

我最需要的 理财常识书

的房子约合人民币 6000 元，几乎相当于当时一个年轻人 20 年的收入！如果当时可以贷款的话，首付 1000 元，贷款 5000 元，期限 30 年，按现在的利率，每个月大约需要还 20 多元，这对于当时的人，压力太大了！但是如果有一个耐心地从当时还到现在，我相信，每个月还款 20 元，一定是一件非常轻松的事情！

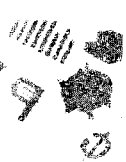
所以，答案是，如果你善于投资的话，应该选择用更少的首付和最长的贷款期限，因为从趋势上来说，今天的钱总会比明天的钱更值钱。

现在，是不是这个结论颠覆了你多年以来在脑海中形成的观念？

货币的必然趋势是贬值，并且经济发展得越快，货币贬值的速度就会越快，我们国家正处于一个飞速发展的阶段，较高的货币贬值率在所难免。甚至有人提出，货币贬值速度就是经济繁荣的标志，道理很容易理解，经济越是繁荣，消费就会越旺盛，人们的购买需求就越高，市场上的商品价格就会越升越高，而货币就会越来越不值钱。

而应对经济繁荣以及由此带来的货币贬值，最好的办法就是投资！就像我们刚刚所说的房贷，如果你能通过较低的首付（比如 10%）多买几套房产，或者将剩余的钱投入到较高回报的行业中去，就能得到更大的收益。这就是眼下人们常说的：现在花钱就是赚钱，谁有胆量借钱就能赚到钱。

现在，你能理解为什么那么多中小企业想要从银行获得贷款了吧？他们怎么就不怕“为银行打工”呢？



9. 花钱也要花得有技术含量

既然要花钱，而且想方设法花银行的钱，那么，你必须告诉自己的是，钱不能胡花，花钱也要讲究一定的技术。

每次走进商场，你有没有“刘姥姥进大观园”的感觉？比如，你想买个液晶电视，一定会碰到 LED、LCD、高清、3D 等概念，而如果你想买个空调，那么这个空调可能是直频、变频、除甲醛……

我不想评论这些产品的附加价值，这是我们科技进步的发动机，但是，我想对每个消费者及注重自己钱包的理财者说：“这些真的是你需要的吗？”你是否考虑过，你真的需要一个能看电视的洗衣机吗？或者你真的需要一个能当电风扇使的电视机吗？那么能听音乐的水龙头呢？

这好像是无稽之谈，但是重新审视一下周围的广告，再看一下你为某个用不着的附加值而购买的东西，就会发现这里有太多的猫腻。

在商场看到一条裤子，上面标着：500 元，而店员告诉你，这条裤子不打折；另一家店里面有一条类似的裤子，上面标着：5000 元，打一折。你是不是觉得第二家店的裤子比较便宜？

这些都是干扰你的信息，你要做的是，剔除消费中的不合理或无用的信息，只保留有利的那部分即可。在上面的例子中，两条裤子都是 500 元，第二条并不比第一条便宜，你可能会觉得第二条裤子原价高，相对来说质量应该比较好。但是你要让自己清楚地意识到——这是无稽之谈。

同样，如果一台普通空调卖 2000 元，假如真有一种可以看电视的空调卖 4000 元，这时你就要注意了，必须问自己：对我来说，这个空调“能看电视”的功能值 2000 元吗？

我最需要的 理财常识书

所以，买东西时必须知道买的东西是否是合理的。比如我们一般认为大瓶装的东西比小瓶装的更实惠，但是如果同一种洗发水，750 毫升的每瓶 39 元，而 250 毫升的每瓶 12 元，你应该怎么购买呢？当然是 3 瓶 250 毫升的！一样的量，反而是小瓶的要便宜。

很多女人都对一些小巧可爱的东西很感兴趣。走在大街上，突然碰到个卖盘子的，一看做工精致、造型奇特，就不管家里需不需要，都要买一些回去。结果呢？家里堆满了各种各样的碗、碟，以至于又不得不再买一个碗柜来装它们。自认为打理得井井有条：盛水果的、盛汤的、盛米饭的、盛凉菜的、盛面条的、盛肉食的……分门别类，貌似各有各的用途，但现实生活是：她甚至很少在家做饭吃，那些盘子大多买来后就再也没用过！

小刘要买个微波炉，当时有一款微波炉做促销，商品旁边贴着一张大海报，大意是：同样的价格，可以赠送一个电饭锅、一个小咖啡机、一套微波饭盒、一些保鲜盒，赠品摞起来足有一人高。小刘马上被吸引了，心里盘算：同样的价格，还多得这么多赠品，毕竟比什么都没有强，就它了！

拿着赠品和微波炉回家之后，小刘才发现，东西虽然多但实用的几乎没有。电饭锅的质量没法说，做出来的饭不是不熟就是糊锅；小刘自己从来不喝咖啡，家里也很少来人，小咖啡机到现在没用过一次；饭盒和保鲜盒早不知道被扔到了哪里。这些都无所谓，反正也是赠送的，用着不好或者用不着也就罢了，关键是微波炉，没用几天就报修，修理几次后，她被搞得心烦意乱，甚至因为与修理处的争执而影响到工作。于是同事们问道：“当初怎么不买一个大品牌的？毕竟质量好，售后服务也好。”

小刘无言以对，就在前几天，实在忍无可忍，那个没用半年的微波



炉也被她淘汰了。

现在由于市场竞争的压力，商家在销售商品时，为了增加商品的销量，常常会进行促销。而在促销商品时，惯用的伎俩就是送赠品，这种现象屡见不鲜。从表面上看，这似乎可以让你用更少的钱享受更多的服务或得到更多的商品，但实际上，这种不理智的消费造就了多少个“小刘”呢？

总之一句话，花钱消费第一是买用途，第二考虑心理的舒适度。为了小便宜而选择有质量问题的产品，必然会影响心情。其实，从今天开始，为自己树立一个消费理念：你要买的东西是否用得着？是否真的用得着？你在说服自己“这个在家里来人的时候可以拿出来用”的时候，是否能追加一个问题：家里一年来几次客人？

只要你能够记住消费的两个原则——用途和使用频率，你就会慢慢变成一个会花钱的精明人了。

10. 银行也可能忽悠你——理财产品陷阱大公开

也许有人会说，听你一讲，这个也不行，那个也不行，我到底还理不理财啊？干脆我就去银行或证券公司选择理财产品，这总该比别的地方靠谱吧？

实话实说，我的答案可能还是会令你失望，因为不管哪种理财方式、哪种产品都是有风险的，银行也不例外！

投资股票，可能会遇上熊市；投资基金，可能会遇上比较“二”的

我最需要的 理财常识书

基金经理；投资黄金，可能会碰到金价下滑；即使把钱存入银行，在眼下的负利率时代，利息都抵不过通货膨胀的稀释，你的钱越存越少，越来越不值钱！

那这日子还过不过了？不是说不会理财会穷死吗？现在还怎么理啊？

是风险，我提示的是风险。

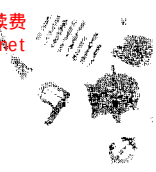
这并不是说这些理财方式都不可行，而是我要告诉你，即使你到银行，有人告诉你，他们做出了一种理财产品，保证你一年能赚比银行存款多得多的利息，并且没有任何风险，你真要打起百分之两百的精神，因为他们百分之一百在骗你！

世界上没有无风险的投资理财模式，有时候，银行本身就是风险制造者。不要以为银行是为你着想，事实是，银行的本质是通过你的钱来赚钱。它拿你的钱也会去做投资，只不过银行投资可能比普通人更专业，其产品设计也必须要考虑对你的回报，否则，谁还会买它的产品呢？

因此，你应该做的是在购买银行理财产品时，考虑自身的风险承受能力，千万别听他们“没有风险”的忽悠。

2004年，李女士听说银行新推出一种5年期的理财产品，银行方面宣称该产品的总收益率在8%以上，她就一口气买了10万元。第一年，这个理财产品给她带来了3200元的收益，收益率只达到3.2%，还赶不上存款利率呢。由于是5年期，李女士只好忍耐。

结果第二年上半年，连这么可怜的收益率都不见了，整整6个月，李女士仅仅获得200元的收益。为此，银行人士解释说，现在市场普遍不景气，不只是现在，今后几年可能收益率也不会增高，同时，由于当时股市的利空消息，继续持有甚至还有可能亏本。李女士综合考虑后，只得“忍痛割爱”。但根据当时与银行签订的合同，提前收回资金需要



交纳 15% 的违约金，结果投资了 10 万元，最后她不得不接受只能收回 8.5 万元的事实。

上面这个例子，我们可以说是市场风险导致的投资损失，其实更重要的是李女士轻信了银行 8.5% 收益率的忽悠。

风险无处不在，还有一种风险叫“流动性风险”。

2003 年，中国市场上兴起了一种外汇理财产品，该理财产品有较高的投资收益率，但有一点，就是客户无权提前赎回。在北京，一个服装店的小业主刘先生买了不少长期的这种美元理财产品。一年后，由于他的服装店要扩大规模，他就想把这些理财产品变现，为自己的公司提供资金支持。但是按照当时签订的合同，银行不接受他的这个要求。一怒之下，刘先生就把银行告到了法院，但还是没能打赢这场官司。

殊不知，银行确实有这样一种理财产品，它们是封闭打包的，将资金统一投资到国外银行，根本不可能提前为某个用户赎回。所以，在购买这种产品时，投资者一定要考虑清楚，最近是否会因现金流紧缺而用到这笔资金。

银行的任何理财产品都是有风险的，投资者在购买时一定要询问清楚。就拿“保本”型投资理财产品来说，虽然明确写了“保本”，但是，还是有亏本的可能。有网民曾经写过一篇文章《80 万理财产品 4 年少 12 万，“保本”投资缘何不靠谱》，文章一出，就引起了大家的广泛关注，有人认为这是投资经理在搞猫腻。你掏钱之前，他拍着胸脯说没问题，结果赔了钱就说你没看明白合同。

即使是“保本”投资，也是风险重重。

第一是系统风险。要知道，不同类型的投资理财产品只是投资方向的不同而已，股票型投资产品主要将资金投入到股票方面，风险大，可能得到的收益也大；保本型理财产品，银行主要将资金投入到债券、国

我最需要的 理财常识书

库券方面。但是如果碰到整个国家经济不景气，债券、国库券收益大跌，也有可能引起理财产品的收益降低。或者其他比如战争、国家政策的变动等，都会影响到理财产品的收益，这都叫作系统风险；

第二是我们经常会遇到的利率风险。中国人民银行使用比较低的存款利率时，如一年定期存款利率为 3% 多一点，其推出的理财产品年化收益率也会相应降低，比如 4% 这个最高利率，还是比银行存款利率要高。但是如果银行存款利率升高，高于理财产品利率时，理财产品就要承担比银行定期存款收益率低的风险；

银行理财产品中还有一种不保证本金和收益的非保本浮动收益型产品。这种产品的投资渠道，存款占很小一部分，大部分是用于委托证券公司将产品投入到股市或基金市场。如果股市或基金市场震荡下跌，投资者会面临既亏损本金又亏损收益的风险；

第三是汇率风险。有的理财产品宣传点是保证本金、风险自担，运作方式是将大部分资金投入国际债权市场，小部分投入股票或者基金或者黄金期货进行炒卖。国内很多专门的理财公司、证券机构、投资公司都有类似的产品。近两年的股票市场不是很好，投资难度比较大，这就意味着如果投资这样的产品，很可能会面临巨大的风险。

除了上面的风险外，还有人为风险。比如，银行人员在运作该投资产品时出现错误或投资方向出现误差导致亏损。

总而言之，想要得到较高的收益率，必然要承担更高的风险。所以，我们不能一味地追求更高的收益率，还要对其承担的风险进行评估。

11. 想要日子过得好，就要避开理财误区

现在，虽然我们脑子里已经有了明确的理财观念，也意识到要想有一个富裕安宁的生活，必须正确对待“理财”。但是，在这里必须强调一下，理财意识仅仅是理财的一个前提，虽然培养不出融入生活的理财意识，理财无从谈起，但这并不表示有了理财意识，就一定能打理好自己的财富。在动手开始理财之前，我们还要先检测一下自己，是否对理财还有一些认识上的误区。

最容易闯入的理财误区——为了财而理财。

也许这时你会问，理财不就是为了拥有更多的财富吗？为什么“为财而理财”就成了误区了呢？

准确地说，我们应该树立正确的理财观念——为幸福而理财！“财富”是“幸福”吗？这要看你自己的价值观了。不妨先问自己一个问题：人到底是金钱的奴隶还是金钱的主人？

很多人为了能够拥有更多的财富，不惜牺牲自己的健康、与家人相处的时间，拼命地工作、拼命地赚钱，却从来不会停下来想想：这样千辛万苦，即使积累了巨大的财富，付出的成本究竟是什么？付出如此高的成本值不值得？

我曾经有一个客户，她有着超强的工作能力和过人的智慧。毕业两年，她就在北京买了两套房子，一套自住，一套出租。听她讲述自己的事迹后，我反问她：你这样应该是生活得很幸福的呀，为什么还愁眉不展呢？谁知道她告诉我：“两年的时间，我已经大病了三场，动过两次手术了。”

原来，她一个星期的工作时间在 90 个小时以上！并且两年的时间

我最需要的 理财常识书

从没有休过周末，更别提出去旅行了，即便是与爱人看电影，也是屈指可数的两次。她对我说这些的时候，内心的苦恼已经表露无遗。我很明白她此时此刻的心境：已经意识到应该让自己的生活有所改变，却又处处担心，怕还不上房贷、怕职位被新人顶替、怕……

我把以这种生活方式生活的人叫作“金钱奴隶”，因为他们受金钱左右。

直到现在，很多人对“理财”这个概念还是很不熟悉，觉得理财就是要不停地工作，增加收入。但增加收入，让自己有财可理，这只是理财的一部分，根本就不是理财的最终目的。当你做一件事，与最终目的有严重的偏差，或者说当你理财时从一开始便偏离了理财的正确轨道，那还叫什么理财？

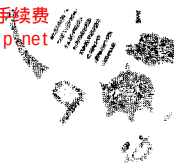
前面我已经说过，知道方向错误的时候，停下来就等于前进！

这个客户之前所做的一切，根本不能叫理财，我觉得叫“玩命”可能更确切一些。其实生活中比钱更重要的东西无处不在，我们所说的财富，根本就不等于钱，我们所说的理财，终极目的是要让自己的未来更有保障，幸福才是一生最大的财富，不是吗？

很多人没日没夜地为钱奔波，其根本目的不也是想要生活变得更美好吗？只不过是他把金钱看作了能让生活变得更美好的唯一法宝，而忽略了比钱更重要的幸福元素。理财固然是为了钱生钱，但并不等于说，这就是我们理财的根本目的。

记住，理财永远都是在调整自己的幸福结构！

金钱对于每个人、每个家庭来说固然重要，难道健康、团圆、美满、开心，所有这一切就都比不上金钱重要吗？我们必须清楚：金钱只是工具，如果我们把财富看成一个多元函数、把理财看作一个多元函数的方程的话，金钱仅仅是这个函数和方程中的一个变量而已！它并不能



决定整个财富函数满足财富方程的平衡。为追逐一个变量（比如金钱达到 100 万元）而牺牲其他变量（比如健康出现问题而花费 50 万元，家庭产生矛盾等于消耗 50 万元），你理财的方程永远无解，答案永远错误！

另一个经常被人闯入的理财误区是——容易盲从，没有主见。

股票投资中有个术语，叫作“羊群效应”。在一群羊前面放一根木棍，第一只羊跳过去了，第二只、第三只也会有模有样地学着跳过去。这时，如果把木棍拿走了，后面的羊走到这里，还会像之前的羊一样，依然向上一跳。“羊群效应”，指的就是股票交易中存在的模仿与跟风现象，盲目效仿别人，从而导致很多人在同一时间买卖同一只股票。然而，除了股票市场，“羊群效应”就没有别的表现形式吗？最常见的，恐怕就是在选择投资理财方式时，很多人也会盲目地跟随别人，缺乏主见。

突然想到一个朋友的故事。2006 年，国内股票形势一片大好，财富的江山万里红。存了一辈子钱的朋友的父亲突然给他打电话，非要把自己的钱投入股市。朋友告诉他：“这是您一辈子的积蓄、养老钱，还是放在银行里更保险。”父亲却说：“现在投资股票就是赚钱，我以前的老同事，比我年龄都大了，半年前进的股市，到现在都快翻番了。”朋友又劝他：“您对股市根本一窍不通，没听说过‘股市有风险，入市需谨慎’吗？您不适合进去。”父亲却死活认为儿子在阻挠他赚钱。劝了几次之后达成协议，儿子让父亲先用 2 万元“试试水”，并且只是选择基金，而不要进入股市。从买入基金的第一天，老父亲便每天打电话，告诉儿子今天是涨了还是跌了。有时候还缠着儿子，问他是不是应该换另一只基金了，因为“老孙头刚跟我说，这几天矿产股比较热，应该购买主要投资矿产股方向的基金”。后来，等到股市 6000 点大玩过山车时，父亲的基金也被套牢了。于是便跟儿子发牢骚，儿子说：“我已经在半个月前从股市里撤出了。”老父亲显然很受伤，问儿子当时为什么没有

我最需要的 理财常识书

告诉他，儿子解释：“我们俩投入的资金量不同，投资风格也不一样。而且，我怕直接对您说了之后，再涨了，您又会抱怨我。”结果，父亲的2万元套牢到现在还没有撤出，而他早把理财的事情抛诸脑后了，偶尔提起只是说：“那个钱就留给我儿子了。”

刚刚开始理财的人，往往对年纪比较大的理财者或某些理财机构的说法持崇拜态度，容易听从这些人的建议，盲目跟风。即便是股市里的一些老股民，也经常会上听某些小道消息，结果惨遭损失。

我们在进行理财时，一定要有足够的知识，这样才能全面了解投资产品的风险，从而结合自身的资金状况，找到最适合自己的理财方式。

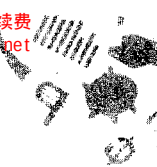
投资理财，一定要记住三个“自”：自主决策、自担风险、自享收益。如果听从了别人的建议，跟随别人去投资，即使吃亏也不能怪别人。

股票主要追求的是高收益，同时也伴随着高风险，所以千万不能把股票当作一种存钱手段；定期存款是保障存款的安全性；活期或短期存款是保证资金的流动性；而保险则更侧重于保障。我们平时购买理财产品时，一定要分清主次，分清侧重。

有一位秦先生，他在拿到今年的分红后非常纠结：“怎么才110.3元呢？”去年，秦先生在银行签下了一份1万元的分红险保单，宣传资料上写的该险种的特色还深深印在他的脑海里：固定收益、年年分红、复利累积。

“当时，柜台的营业员还给我看了他们往年的收益率汇总，几乎都在5%以上。我想着，这样的投资可以说是一举两得，不赔稳赚还能有保险，怎么今年的收益率就只有1.1%了呢？这也太不靠谱了。”

其实，很多人和秦先生一样，看重保险的分红功能。仅仅为了投资而购买这些保险，其收益率往往令人非常失望。首先，分红型保险的收益并不能得到保证，只会在宣传材料上印上“预期收益”，如果收益下



降，保险公司也是不保证最低收益率的。其次，有些保险是需要投保人扣除一部分的初始费用后，余下部分才能进入投资账户，这无形中压低了投资者的本金，这样的保险，在市场不好时甚至连本金都难以保证。

所以，在投保时千万不能将保险和投资混为一谈，应该更看重保险的保障功能，而不是增值功能。

也有很多人认为银行的理财产品是可以随意支取的，这实际上也是一个很大的误区。

我们总会有这样的思维，认为某个东西是自己的，即使借给别人也可以随时取回来。就像是租房子一样，身为房东，很多时候都有一个感觉：“房子是我的，虽然我租给了你，但是，只要我有需求，你就必须马上搬走。”殊不知，法律中有一条通用的原则：“买卖不破租赁原则。”也就是说，这个房子虽然归你所有，但是如果你想卖的话，也必须保证房客租约到期，才能把房子正式移交给下家。

在银行购买理财产品时，我们也应该有这样的意识。理财产品的期限有几天、十多天、二十多天、一个月、三个月、半年、一年等，并不是有些人认为的，把钱放到理财产品中还可以随意支取。客户在购买了有期限的理财产品时，必须等到理财期结束才能自由支配资金，中途毁约支取的成本是相当高的。很多银行的理财产品直接投入到国外市场或者是实业，根本不可能为了你的一部分投入随时准备着变现。如果耐不住这种“寂寞”，或者因为某些原因不能够遵守这种理财约定时间，那就还是选择普通银行存款，这样才能保证自由支取。

妄想一夜暴富，是很多人投资理财的又一个误区。他们认为投资就是要一夜暴富、就是要赚大钱，甚至认为要在一年之内让资产翻几番，那才真正算得上理财。殊不知，被我们称为“股神”的巴菲特，年收益率几乎没人能与之匹敌，也就是24%。但是你千万别小瞧这24%，如果

我最需要的 理财常识书

现在有 1 元钱，以 24% 的年增长率，50 年后就会变成 $(1+24\%)^{50}$ ，约为 46890.43，就是说，50 年的时间，会让财富增长 4 万多倍。如果现在拿出 100 元投资，每年收益 24%，50 年后，就会有 468 万元。

当然，我们不是股神，不可能有股神那么高的收益率。但是对于理财，还是要摆正心态，理财是要通过对家庭资产状况和理财目标进行分析，制订出一个长期的科学规划，让生活水平得到不断地提高，从而达到最终的财务自由。一夜暴富是美好的梦想，根本不是理财，坚持长期投资的理念才是最正确的。

当然，国内很多人理财，还有个误区就是爱买房子，导致自己的固定资产所占的比例过高。

有很多人都觉得买房子是最好的理财方法，保险又增值，所以，手头只要一有钱就去买房子。现在，拥有 5 套房子的家庭也不少，这些固定资产占到家庭总资产的 95% 以上；还有的刚毕业的年轻人，就“啃老”加借钱，买一两套房子，为此背上了上百万元的贷款。其实，固定资产虽然保值功能比较好，但是增值的空间还是有限，中国人之所以爱买房子，是因为我们前几年的房市太过火爆，市场不理性导致投资者也跟着不理性，结果房价越来越高，大家都认为买房子一定能赚钱。其实，这些人还是忽略了本书前面就谈过的问题，没有百分之百赚钱的投资，风险与利润同在，风险与利润成正比。房市不理性最近得到了国家的抑制，现在，风险才慢慢显露出来，最明显的就是众多炒房团成员手里的房子全被套牢，无法变现。还有著名的“鄂尔多斯死城”，套住了无数的投资者，他们都是只懂买房不懂增加其他理财渠道的人。

事实上，一个合理的家庭固定资产比例，60% 左右是最合适的，大家不妨以此来衡量一下自己的理财规划。



第二章 年轻人投资什么，都不如投资自己

第一章提出的一个观点：理财是一种人生态度。通过理财，你应该达到的目的是改变自己的思维方式。在作每个决策时，能使用理财思维为自己进行分析，而不是以陈旧的思维方式确定自己的决策方向。

当你有了上面的思维方法时，再来回答下面这个问题：每个月的支出最重要的方向应该是什么？

答案是，对于毕业不久事业还没有进入稳定轨道的年轻人来说，投资自己是最重要的理财模式。只有把钱花在自己身上，才能让自己获得各方面的提升。

1. 什么都会贬值，能力不会

如果你现在的月薪为 3000 元，有 10000 元的积蓄，明年想得到 10500 元，那我告诉你，把钱存到银行；如果你明年想得到 11000 元，那你就把钱投到股市；如果你想明年得到 12000 元，那你可以考虑期货；但是如果你想在 3 年后可以让自己的月薪涨到 30000 元，那我的建议就是：投资给自己。

小罗毕业 7 年，通过职场打拼，在一家跨国广告公司做创意的工作，已经是 30 万年薪的身价了。父母朋友看他有这么高的年薪，都劝他早日成家立业，完成终身大事。不过小罗却觉得现在最需要的是充电提升自己。他根本不像其他同学那样把存款全用在买房子上，而是选择了辞职，打算花一年的时间去欧洲探访文化艺术古迹，开阔自己的视野。

随后的一年，小罗先后去了荷兰、法国、德国、意大利等国的各大博物馆、艺术馆，每天都写下自己的心得，还听了当地的很多艺术课程。当然，他还花了大量的时间在欧洲各个咖啡厅和陌生人聊天，了解不同的生活方式。一年后，他回国开始重新找工作。当然，以前的同事很希望他能重新回到广告公司。但他找到了一份新的工作，在一个世界排名靠前的拍卖行做市场推广。薪水不仅比过去翻番，今年他写出的宣传材料和文案还得到了公司上下的好评，升职也近在眼前了。而小罗自己知



道，这一切都源于他对自己的投资。

大文豪罗曼·罗兰在《约翰·克利斯朵夫》一书中写道：“大半的人在二十岁或三十岁上就死了：一过这个年龄，他们只变了自己的影子；以后的生命不过是用模来模仿自己，把以前真正有人味儿的时代所说的、所做的、所想的、所喜欢的，一天天地重复，而且重复的方式越来越机械，越来越脱腔走板。”我们很多人抱怨自己的工作收入低、环境差，同时也知道自己并没有能力去接受其他更好的工作，便像罗曼·罗兰说的那样，不断重复自己在二三十岁时的生活。

我的员工和我说过这样一件事。他有个从小一起玩到大的铁哥们儿，两人关系基本上属于“同穿一条裤子”的那种，后来他来到首府发展，两人就很少见面了。一年前，他回家乡探亲，二人重逢。这哥们儿已经娶了媳妇，还有了一个3岁大的女儿。两人在饭店里喝着小酒叙旧。酒过三巡，哥们儿便跟他抱怨：“现在我给人家当货运工，媳妇儿在纺织厂工作。两人一天忙来忙去，可是到了月底根本攒不下什么钱。除了给女儿买点玩具，给家里买点日用品，就再也买不了什么东西了。”他对哥们儿说：“你这样下去不行啊，你就没有想着学点什么别的，好干点能赚钱的事儿啊。”哥们儿说：“我和你不一样，现在一大家子都指着我吃饭。我要再说自己想花钱去考个证书什么的，媳妇儿不跟我闹翻天了？再说，我现在都28岁了，还能学什么？要是有点闲钱，看能开个店什么的吧。”

后来，我的这名员工给他哥们儿讲了他一个婶子的励志故事：婶子40多岁了，以前在工地里帮人家看原料，后来自己刻苦学习，考了个营养师证，现在收入翻了好几倍。对于这个哥们儿，既然他是家里的顶梁柱，是主要的经济依靠，为什么就不能多给自己投资一些，好有更好的生存发展空间呢？哥们儿听了他的话，说服了家人，用几个月时间报

我最需要的 理财常识书

班学习，考了园艺师证，在当地一家算是第一的大企业顺利就职，担任企业园区绿化建设部的组长，工资也提升了好几倍。

其实不光是普通人，即使是一些大名鼎鼎的人物，也曾经遇到过暂时的苦难，但通过努力为自己投资充电而最终走向成功。

张艺谋在当大导演之前，曾经在陕西省咸阳市棉纺八厂当工人。在那个阶级斗争盛行的年代，由于家庭成分不好，刚进厂时甚至都没有车间敢要他。虽说他在工厂表现积极，文艺才能也很突出，但是成绩再好也和他没有关系，甚至在工厂工作的7年时间，他都没有机会入团。当年领导开大会的时候，总会说：“党员、团员、入党积极分子留下来继续开会，其他人可以走了。”往往，全厂几百人，只有张艺谋一个人站起来走了。后来，领导嫌这句话太啰唆，干脆改成了：“张艺谋，你可以先走了，别人留下来开会。”大凡在这种情况下的人，自信心和尊严不可能不受打击，自暴自弃是常有的事。然而，据人们回忆：“当时的张艺谋没有说过一句抱怨的话。”他只是在不上班的时候，独自沉浸在自己的艺术空间里，反复琢磨自己的摄影作品。

恢复高考之后，张艺谋找到单位领导，说想去北京电影学院进修。领导觉得这样的人留着也没多大用，要走正好让他走，爱干吗干吗去，还能干成什么事？于是，领导唯独在张艺谋这件事上痛快放行。到了北京电影学院，他拿出自己的摄影作品，考官看了之后一致认为相当有水平。虽然当时招生简章上本科生最高年龄限制为22岁，而张艺谋已经27岁了，但电影学院的领导还是破格录取了他。

如果张艺谋当时没有在时间上、摄影器材上、辞职上对于自己投下成本，即使机会来了，他必然也把握不住，也就不会有后来的国际大导演、奥运大导演了。

麦肯锡曾经作过一个关于工资差别的调查研究，结果显示：英语考



试考得好的人，工资要高出 15% 左右；在学校期间加入过学生会的人，要比没有进入过学生会的人工资高出 10%。这个调研报告从一个侧面告诉我们，你可以不炒房地产、不投资股票、不玩基金，但是你千万不能不投资自己，一定要投入精力、时间甚至金钱，不断地充实自己，才有可能走向更好的方向。炒房子可能会让你成为“炒奴”，投资股票可能会血本无归，玩基金可能会被套牢，但是投资自己却绝对不会贬值。如果你让自己在一年内工资涨了 20%，即使同期的通货膨胀率达到了 15%，你也不必担心，因为你首先战胜了通货膨胀！

古人云：“工欲善其事，必先利其器。”要想在一件事上有所成就，就必须在提高自己相应的能力、获取有效的工具上下本钱投资。

李牧工作若干年后，手里有 10 万元的积蓄，本来很想买房子，但又不够首付。只是一直看着这钱闲着，他也琢磨着该打理打理这笔钱。但是同事们都把钱投在股市，他又觉得风险太大，怕把自己的辛苦钱赔出去。于是他就在自己所擅长的领域寻找投资机会。由于从事的是英语培训工作，而这么多年下来，他也基本掌握了现在少儿英语培训市场正在逐渐打开的情况，便下决心动用了这 10 万元的储蓄，到美国参加了一个为期 10 天的少儿英语培训研讨班。在这个班上，他认识了来自世界各国的优秀少儿英语培训师，不仅获得了大量的前沿培训理念，还结识了很多好朋友。

回国后，李牧便在一个高端社区内开起了自己的少儿英语培训班。由于人性化的课程设计、先进的教学理念，李牧的培训班得到了众多家长的认可。于是，他在转化自己用 10 万元学来的知识的同时，终于得到了丰厚的经济回报。他在给别人介绍成功经验时，常常强调：一定要注意投资自己，这样才能让自己有明显的提升，而伴随着这种提升，一定会得到更多的收入。

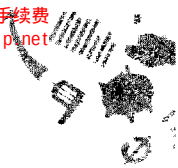
我最需要的 理财常识书

相信很多人都有过类似的感受：感觉自己终于从大学里面走出来了，上了十几年的学，终于可以自己养活自己了，于是摩拳擦掌，准备大干一番。结果没多久，社会与学校的巨大环境落差一下子让自己难以适应，觉得自己什么都不懂，在学校学的东西似乎百无一用！但是生活和工作的压力，已经让你再也拿不起书本充实自己，唯一面对的便是日复一日地重复工作。其实很多人都有这样的坎儿。不同的人走出不同的轨迹，有的人不甘如此死寂的生活，开始重新面对自己的不足，不断将投资放在自己的学习和进步方面。正是这种“活到老，学到老”的理念，让他们的整个生活“活动起来”，让自己的工作有了一个质的飞跃。而有的人则认为看书没意思，听讲座又枯燥无味，还不能转化成经济利益，于是就此得过且过，挥霍年华。

我的硕士同学曾给我讲过他儿子的一个故事。

儿子公司里曾经有个“政治任务”，领导的一个朋友给他们公司搞了一个“友情”讲座，内容是“美国次贷危机的发生原因及影响”。领导也确实是出于提升员工素质水平的好意而邀请的。但当时这种讲座太多了，电视、报纸、图书、杂志到处都是，充斥着眼球，大家早就疲劳了。加上有自己的工作，都不愿意去听，但是不听又驳了领导的面子，于是就想了一个招儿：讲座推出时，每个部门抽几个人去凑人头，结果同学的儿子被抽上了。当时，儿子已经在准备去另一家“世界500强”的大公司面试，想着要跳槽了。谁知凑巧的是，听了讲座没过几天，那家公司的面试中便有一题：“你对次贷危机有什么看法？”可想而知，由于前几天刚听了讲座，儿子便侃侃而谈，很多观点和思想远远超过其他竞争者，从而顺利高薪入职。

从这个故事中，我想告诉大家的是，处处留心皆学问，只要肯为自己投入时间、精力和金钱来学习和提升，能力是绝对不会贬值的。而且



有时，即使是最不愿意学的东西，一旦学了，也说不定以后什么时候就能用上。所谓“技不压身”，就是这个道理。

2. 投资自己，也要算算投入产出比

看来，投资自己的确是个不错的选择。拿出钱让自己更快更直接地接受更好的教育，获得更高层次的提升，自然是终身受益。这总比日复一日苦熬工作经验、苦熬升迁机会来得有效。就像是前面说到的：股票可能会让你赔钱，基金会让你套牢，但是获得的知识却是自己的，永远不会贬值。

可能有人会反对这个观念：如果按这个逻辑的话，那所有的人都别去上班，都去上学好了。

世界上没有一件事情是绝对的，也没有一种观点是没有适用范围的。我们大可不必这样较真，我所说的意思是，在考虑是否需要投资培训时，一定要先算一笔账：这次的教育支出是否能带来超过成本的收益？

出国留学曾经一度让人羡慕，但是，随着留学人数的增多，越来越多的“海归”变成了“海待”。以前，我们对学成归来的学子抱着敬仰的态度，似乎出国一趟就能镀上厚厚的一层金。而现在，整个社会都在重新审视这些归国人员的能力和适应力问题，我们也必须重新考虑出国留学能给我们带来多大的益处了。

前不久，22岁的小葛终于拿到了澳大利亚一所高校的管理学学位。说到上学的经历，他自己也是心事重重，当年高考时成绩不是特别理想，

我最需要的 理财常识书

虽然能勉强上重点，但是父母认为：“在中国除了清华、北大，其他学校都没多大前途。如果考不上这两所学校，不如出国读书。”一家人这么一商量，就打算让小葛去澳大利亚读书。澳大利亚相比于欧美国家来说，生活费和学费都比较低，但就是这样，一年的花费也要将近 10 万元人民币。

父母都是工薪阶层，并没有多少积蓄，在借了一大笔钱后，不得不卖了房子供他读书。“只要一想到父母头发花白了，还要租房子过日子，我心里就很难受。”小葛曾经这么回忆。四年苦读，终于拿到了工商管理学学士学位。尽管管理学对于父母来说，感觉非常高级，但在澳大利亚凭这个专业找工作，却非常难。在现实的生存压力之下，本想在国外定居的小葛只好无奈地回到中国。

可是，回来半年了，小葛还是因为“水土不服”——不熟悉国内环境，找不到合适的工作。

现在出国的人越来越多，但是很多人都没有清晰的认识，以为出了国再回来，就一切上了个新的台阶。殊不知，只有真正提高了自己的能力，才算是真的对自己的投资，否则，还不如不花这个冤枉钱。

更有甚者，在美国上了两年学，回来却连句流利的英语都说不了。这人这么“拖后腿”，让广大的海归情何以堪？后来才知道，虽然他在国外上学，但老师是一名中国人，周围的同学也是中国人，就连买东西都在附近的中国超市解决。这和国内读书有什么区别？这留学的钱花得岂不冤枉？

进行教育投资，千万不能盲目跟风，什么张家的谁谁去了美国，李家的谁谁去了英国，甚至赵家的谁谁去了南非，都羡慕不已。其实，最重要的是对自己的“教育投入产出比”进行科学、合理地估算，严格说来，教育投资也可能会有“风险”。



李秋红在大学里当过班长，做过团委宣传部部长，还在学校“十佳主持人大赛”中折桂，可谓是学校的风云人物。在大四时，由于自己的特长拥有了保研资格，但是她认为自己更想工作，便放弃了保研。

工作刚刚不到一年，她就发现自己并不适合外企的氛围，考虑到上学时的组织能力，她认为自己应该去考公务员。在看了公务员的招聘要求之后，她觉得还是先读个研究生，然后再去考公务员更有优势。

打定主意的她便马上辞了职，值得庆幸的是，一年的工作让她有了一部分的积蓄。于是跟父母打了招呼之后，便在学校附近租了间“考研房”，开始了考研复习生涯。

由于上学时过多地专注于团委、班级等社会活动，当初连英语四级都是在非常悬的情况下才过的，六级考了两次，分数一次比一次低；专业课更是“书上的字认识我，我不认识它”。就这样，硬着头皮复习了6个月后参加考试，结果却是一门课都不及格。

非常扫兴的她回到家后和父母说明了情况，父母认为她应该再考一次研究生，“年轻就要给自己犯错的机会”。于是，接下来这一年考研的房租、生活费都是父母出的，可以想象李秋红的压力之大。随着精神压力的增大，学习效果也可想而知。结果，考研成绩一出来，英语比去年涨了5分，专业课也终于有一门及格了，但是，离录取分数线还差将近100分！

就在李秋红忙于考研的这一年半，以前的同学一个个都过上了结婚生子的稳定生活，与她的距离越来越大。原先还是个很标致的女孩，有不少的追求者，经这么一折腾，李秋红身体虚胖，压力增大，性情从外向变得内向，一系列的变化让她彻底陷入了自闭。

父母担心女儿压力太大，便一起到北京和她共同租房子生活。母亲亲自照顾她的起居，父亲在北京找了一份工作，维持三个人的生活还是

我最需要的 理财常识书

绰绰有余的。父亲对她说：“考研是有风险的，不过学到的东西都是自己的，你还是加把油，继续再考一年。”

结果这一考就是两年的时间。第三年考研失败后，本来李秋红想要放弃，去找工作了，结果发现，几年的考研让她与社会脱节，根本没有公司愿意要她了。只好再次选择考研。

经过四次失败，李秋红认定自己，“可能真的不是考研的料子”。终于下定决心，不管压力多大，都要去找一份工作，彻底让自己回到社会当中去。

这个例子很典型。在中国，很多人，尤其是思想比较传统的人，都有一个普遍的想法——万般皆下品，唯有读书高。其实，我们大可不必太计较这种说法，不可为了“上品”面子而读书，更不可为了读书而读书。

要谨记，读书是父母对你的一种投资，也是自己对自己的一种投资，只有当这种投资的回报大于付出时读书才有意义，才算是具有“利润”的投资。

除此之外，我们也要非常警惕某些热门专业的陷阱，比如之前广受热捧的 MBA 专业，这两年逐渐出现了降温的趋势。现在越来越多的公司认为学校培养出来的 MBA 并不能为他们解决实际难题，而 MBA 培训学校的学费却是日趋升高，现在已经达到了每年 8 万元左右。所以，在选择这样的热门培训时，一定要考虑到今后是否好找工作，今后收入水平的提高能否超过现在的成本支出。



3. 把工资条变成你的理财小帮手

美国有一句著名的谚语：“无论你的收入是多少，记得要将其分成5份。”这句话的内涵值得回味。

那么，收入分成5份，怎么分？

第一份增加对身体的投资，让身体始终健康；第二份增加对社交的投资，扩大人脉；第三份用来投资学习，增强你的自信心；第四份用来旅游，扩大你的见闻；第五份用来投资未来，增加你的收益。

可能你会借口说自己赚的钱太少，不值得费尽心力将其分成5份再逐个为其安排用途。那你就错了，在我解释之前，我想告诉你在哈佛大学流行的一个著名理论：人的差别在于业余时间，而决定一个人命运的时间是晚上8点到10点之间。如果你可以每晚抽出两个小时来进行阅读、进修、思考或者参加有意义的演讲、讨论，你就会发现，你的人生在逐渐地改变；如果你能坚持数年，那成功就会向你招手了。

请相信我，不论你现在的收入多么微薄，也必须开始把它分成几个部分，来慢慢增加自己的价值。我们常说“花出去的钱才是钱”，而只有将钱花对地方，才是“有效”地花钱。

假如你每个月的可支配收入只有2000元，我也同样建议你将其分成5份，第一份600元，第二份400元，第三份300元，第四份200元，第五份500元。

第一份的600元，用来做生活费，这么少的费用，每天也就20元，那就早餐来个煎饼、一个鸡蛋、一杯豆浆……中午来个快餐，晚上自己开伙，炒个菜，也差不多够了。

第二份的400元，用来交朋友，扩大交际圈。初看起来，400元好

我最需要的 理财常识书

像很少，但是用 100 元充话费，还有 300 元，可以让你请两个朋友吃饭，那请谁呢？一定要请那些比你更有思想的人，比你更有钱的人或者对你有实际帮助的人。如果你能坚持每个月都请客，我相信，一年下来，你的付出一定会得到回报的。

第三份的 300 元，用来学习，每个月花 100 元左右买书，买那些精华的书，对你有用的书，千万不要买什么言情小说、穿越题材这种没有任何营养的狗血读物。而剩下的 200 元，积攒起来，每年可以有 2400 元，完全可以参加一个不错的培训。参加培训不仅能提升自身价值，还能结交志同道合的朋友，慢慢地，通过提升价值，可以获得更高的收入，这样你就能参加更高级的培训了。

第四份的 200 元，存起来，用来旅游，每年至少旅游一次。俗话说：“读万卷书，不如行万里路。”通过旅行，能增加自己的见识，还能调节自己的身心。

第五份的 500 元，用来投资未来，可以作为定期存款，也可以投资股票、债券等，也可以去网上开个淘宝店。

如此下来，我相信，第二年你的月收入一定不会再是 2000 元了。

其实，对于不同人生阶段的人，理财的侧重点是不同的，要结合自身年龄的特点，选择合适的理财方式，把自己的工资分配到不同的侧重点上。

25 岁之前的年轻人，刚走上社会，还没有结婚组建家庭的压力，这个时候，最重要的是提升自己，将大部分收入用在教育、培训方面；

25—30 岁的年轻人，大多处于结婚阶段，压力比较大，每个月需要的支出比较多，但一定要将自己的工资主要集中在固定资产方面，房子够首付就马上出手；车的话，如果是像北京这样交通拥堵的城市，用车的时间成本和其他成本（比如天价停车费）相对较高，能不买就不买。



特别奉劝那种有类似于“周末和朋友可以有个车出去游玩”这种无效利用率的幼稚想法，或者“咱同学谁谁谁都买车了，咱也买”这种盲目攀比的低级想法的年轻人，还是打消买车念头的比较好。买个车，交通拥堵，只周末开两天，而一周七天都在时刻贬值，除非是个傻子才这样做。还不如把这些钱连同剩余部分，做一个长期存款，既能减少风险，又能保证每个月的支出；

对于 30—35 岁的人，收入有所增加，房贷每个月不变，即使有小孩子也还小，压力不大，可以将多余的收入投入到股票等风险较大但收益也较大的项目上；

而 35—50 岁的人，最大的压力来自子女教育。金钱压力比较大，不过一般这个阶段的人收入也处于较高水平，可以考虑债券，能保证基本的收益，也不至于有太大的风险；

50—60 岁阶段的人，一般没有了子女教育的问题，有较多的收入，面临的压力来自退休后的生活，这时候可以将收入用来买保险以及国债等安全系数比较高的投资产品；

对于 60 岁以上的老年人，收入减少，只剩下退休金，最重要的就是要保证资金的安全性，最好将所有存款放在银行，而对于股票这种高风险的投资就尽量不要碰。

4. 想要一本万利，那就投资人脉吧

既然分成 5 份的工资里有 1 份是用于维持人脉的，那我们就说说人

我最需要的 理财常识书

脉的投入。

有人说，理财不就是想办法省钱吗？于是，很多人便认准一个原则：钱是省出来的。于是，便变得吝啬起来，一块钱恨不得能攥出水来，哪还顾及维护朋友这方面的花销呢？

事实上，吝啬绝对不是我们的理财目的，更不是我们的理财方法。我们可以对自己吝啬，但是在外面与朋友交往时绝对不能吝啬，因为从朋友身上省下来的钱真是得不偿失。

从现在起，你要建立一个信念：朋友也是你的一项重要存款！

选择正确的朋友，并和他们建立良好的关系，你会得到意想不到的好处。俗话说：“朋友多了路好走。”朋友也是你的一项投资，是你理财的重要一环。

晚清红顶商人胡雪岩的一生充满了传奇。他本来只是浙江杭州一个钱庄的小伙计，一心想要成就一番大事业。他有一个好朋友，叫王有龄。王有龄是杭州的一介书生，一心想往上爬，虽然肯下工夫苦干，却苦于没有资金做敲门砖。

有一天，王有龄找到胡雪岩，对他说：“我自己有能力，又肯埋头苦干，只要有机会一定会有出人头地的一天。现在我也不是没有门路，只是手里没钱，没办法敲开仕途的大门。”

胡雪岩说：“既然如此，你需要多少钱，跟我说。就算倾家荡产，我也在所不惜。”

王有龄说：“等我富贵了，一定不会忘了你的。”

为了帮助王有龄，胡雪岩自作主张，把别人还给钱庄的钱全部拿来转借给了王有龄。王有龄拿上这些钱去京城求官，胡雪岩却独自留下来承担起了所有的责任。别人嘲笑他，他全然不管，只是默默支持着自己的朋友。



几年后，当了大官的王有龄并没有忘了胡雪岩，他找到胡雪岩，问他：“你有什么需要我帮忙的，就尽管说。”胡雪岩却说：“祝你以后一切顺利，我并没有什么困难。”

王有龄是个讲交情的人，虽然胡雪岩没有提出什么要求，他还是帮胡雪岩开了一家贩卖粮食的商号，同时还动用手中的政治资源，为胡雪岩大开方便之门。

依仗着官势，胡雪岩的生意越做越大，最后他想要自己开钱庄。开钱庄需要大量的资金作为后盾，当时的胡雪岩还没有足够的资金储备。他便利用王有龄的关系，代理了当时的海运公款规划，为自己铺开了捞金之路。

有了资金支持之后，胡雪岩又一次运用王有龄的权力，取得了代理公库的资格，这样他的钱庄在“官府背景”下，开得红红火火。胡雪岩深知“朋友多了路好走”的道理，让朋友做自己生意的保护伞。除了王有龄，他还主动帮助那些有前途、有希望的官员，以此巩固自己的地位。

有人说，我的朋友遍天下，在电话里一声吼，有很多朋友可以和我喝酒。那我问你，如果你需要钱，能开口向谁借呢？如果你需要朋友帮你办事，有多少人能帮你两肋插刀地办好呢？在利益面前，你的那些所谓的朋友又有多少反过来插你两刀呢？

朋友关系是需要维护的，我相信，每个人即使精力再旺盛，能够维持的所谓的“铁哥们儿”也超不出10个。而我们把朋友视为一种投资，也需要选择出真正能帮助自己的那几个做长期投资，而不是泛泛地与很多人交往。

袁世凯，以现在的眼光来看，是一个窃国贼、汉奸，但是能掀动这么大风波的人，一定是能力出众的，我们暂时抛去他的政治立场，来看他如何投资朋友的。

我最需要的 理财常识书

戊戌变法之前，有一天，袁世凯奉慈禧太后的诏命，到颐和园商议国事。当时，站在下面的袁世凯看到慈禧太后身后站着一个人，不时地在慈禧耳边嘀嘀咕咕地说话，而慈禧太后有疑问的时候，也会跟他小声嘀咕几句。袁世凯就知道这个人对于慈禧来说极其重要，打听之后，知道这人便是李莲英。但是，按照当时内臣不能结交朝臣的规定，袁世凯不便直接去见李莲英，但心底里已经打定主意：一定要在这个人身上投资。那该怎么办呢？很简单，逢年过节就给李莲英送点东西。

一开始，李莲英觉得有点奇怪，这人跟自己不熟，怎么没事就送点礼呢？但由于当时巴结他的人太多了，也就没有太在意。让李莲英惊奇的事情终于发生了，别人都是最多送个几次，袁世凯却是年年都送、逢节便送，不光是从来没有断过，礼品的价值还越来越大。终于有一天，李莲英心里开始犯嘀咕了，这个人送了我这么多年的礼，还越送越大，但是怎么就不提要我办什么事呢？

出于这个想法，李莲英就托人送信给袁世凯，想问问他到底要办什么事，也想顺便见见他。但袁世凯避而不见，说：“一方面自己并没有什么事，完全是出于敬仰李公公才送的礼；另一方面李公公身居要职，也不好这么贸然前访。”就这样，时间越拖越久，李莲英觉得收了这么多礼，总该帮对方做点什么好事作为回报；而袁世凯却像没事一样，继续给李莲英送礼。

终于有一天，袁世凯主动托人跟李莲英说，想要跟他见个面。李莲英心里非常高兴，想着这下终于能把这个人情还了，并且，这么多年袁世凯才请我办事，一定是个棘手的事情，人情也就能还得大了。

见了面之后，李莲英作好了帮袁世凯办大事的准备。没想到袁世凯却拿出来一张 20 万两的银票递给李莲英说：“这银子管这次帮忙的，以前的礼都是因为敬仰李公公。”李莲英收下这张银票后，就问袁世凯

需要帮什么样的忙。袁世凯说：“下官也没什么事情敢烦扰公公，就是有一件小事请公公费心，帮我在宫里散布点消息。”

说是散布消息，其实就是造谣。那造谁的谣呢？肯定是袁世凯的政敌的。具体的造谣方式，袁世凯已经想好了。当时宫里每天印制一份报纸，是专门拿给皇上看的，叫作《邸报》，袁世凯就想在这份报纸上写一则消息，说他的政敌想要干坏事。这活儿本身很简单，但是一般人还真干不了，只有李莲英才能干。因为这份报纸在当时只有一个读者：那就是慈禧，而每天把这张报纸呈给慈禧的就是李莲英本人。只要他先做好一份假报纸，在把报纸呈给太后时来个偷梁换柱，那就谁也看不出来了。

后来，李莲英就使用这个方法，借慈禧太后的手帮袁世凯把政敌扳倒了。所以在投资人这方面，要想回报高，必须要下功夫：要做得隐蔽，付出的时间要长。

抛开人与人的感情这一层面不说，朋友其实就是一种资源。现在，社会分工越来越细，隔行如隔山，每个行业都有自己的规则和运行方式，没有一个人在社会上能运转所有的行业，但是如果你在各个行业都有自己的朋友，那么，如果某一天需要在某一个行业办点事，动用这个行业的朋友，岂不是很容易就能达到目标？

投资朋友，说起来容易，实际做起来却是另一回事，对于不同的人要有不同的方法。有人认为，维护朋友关系嘛，不就是经常请吃个饭、喝个酒，多在朋友身上花点钱。诚然，结交朋友是要花钱的，不过恐怕酒肉朋友，根本没有什么感情吧？朋友之间，除了金钱上的来往，更重要的是要以诚相待、急人之急、想人所想，否则，一旦遇到什么麻烦或者有什么问题需要解决，酒肉朋友一定不会为你百分之百地付出。

也就是说，交朋友千万不要本着让他帮你的目的。朋友是一种和吃饭睡觉一样的人类的天性需求，就像我们常说“忙得死去活来，不就是

我最需要的 理财常识书

为了一口饭”的道理一样，没有朋友，你必然会有有一种“饥饿感”。维护朋友就和吃饭解决饥饿感一样的自然，不过是解决你另一种天性需求——孤独感。所以，交朋友的目的就是“交朋友，不孤独”，就这么简单！他帮不帮你是他的事，你交不交就是你的事了。带着让他帮你的目的去结交朋友，你交到的顶多是朋，而不是友！

也许，投资朋，能帮你；但是，投资友，他能发现你！

怀才和怀孕一样，时间长了总会被看出来的。但是如果你身边没有知心好友，你觉得会有人发现你的才能吗？

5. 子女教育，能省钱就是赚钱了

中国有句话：儿女好，穷家变富家；儿女不好，富家倾家荡产。

这句话告诉我们一个经典的道理：子女的教育问题，也是我们理财工作中的一个重要项目。

理财既不是“葛朗台”式的守财奴省钱法，也不是一夜暴富式的短期疯狂赚钱法。理财，应该是与我们一生为伍的计划。试想，如果你在三四十岁时拼命赚钱，却全然不顾子女的教育问题，等到自己四五十岁，子女成天地赌博、吸毒，即使你创造了金山银山，也不够他败家的。

有时候，根本不用等 10 年、20 年，教育出一个好的孩子，仅上学免交赞助费一项，也会给你省去不少钱。

我认识兄弟俩，老大家里两个女儿，老二家里一儿一女，两家的经济状况最初差不多。后来老大一门心思放在事业打拼上，夫妻两人常年



在外经商，两个女儿都交给了爷爷奶奶带。每次回到家里，夫妻俩都嫌两个孩子缠着自己麻烦，于是甩一摞钱把孩子打发走了事。两个女儿也渐渐习惯了，不再愿意跟父母说自己的事情，也乐得从父母手里拿钱自己出去花。现在，年过半百，老大夫妻二人有了不少积蓄，虽然两个女儿上学一年需要掏几万元的择校费、赞助费，不过家大业大，也只是九牛一毛而已。后来，大女儿逐渐沾染了毒瘾，等发现时已经中毒颇深，之后老两口经常跑戒毒所、公安局。二女儿虽然没有沾上恶习，但是大学没考上，找工作时父母花了30万元才安排到一个县城的事业单位。找对象时又让两口子头疼恼火了一阵，又是女方解决房子又是倒贴车，总算找了个婆家嫁了，但是直到现在小两口还是隔三差五打架，让老大头疼不已。

和老大不同，老二年轻时并没有把全部心思放在事业上，他非常注重对两个孩子的教育。虽然一辈子都在事业单位守着铁饭碗，谈不上大富大贵，不过，两个孩子也从不会让自己担心。大儿子从小到大都很让人省心，找工作、结婚，没有花过家里一分钱不说，还自己买了房子。小女儿研究生毕业，隔三差五还能给老两口寄些钱回家。

那么，这哥俩儿究竟谁过得更幸福呢？

我想答案就不用我说了吧。

我们赚钱、理财的目的难道不是为了更幸福地生活吗？不是像前面说的那样，理财是在解幸福的方程吗？如果舍本逐末，只是拼命地赚钱，而忽视了对子女的教育，那么不就是得不偿失了吗？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



第三章 事业是理财的基础

我们整本书都在谈“理财”，但大家心里肯定清楚，只有具备一定的收入，谈理财才有意义。我们前面举的所有例子，也都是在有经济收入基础上的情况。试问，一个流浪汉，自己都吃不饱、穿不暖，又怎么能讲究理财方式呢？因此，理财第一步，必须是先让自己有财可理。

也许这时有人会说：原来说来说去，这理财方法还是为那些有钱人制订的，对于我们这些入不敷出的“月光族”，基本上没有什么身外的财富，也就没必要理财了。

错，这一想法错到极致。

然而，现实生活中，又有多少人恰好抱有这些想法，最终把理财抛诸脑后呢？

事实上，理财的概念是宽泛的，既可以帮助“月光族”改掉那些近

我最需要的 理财常识书

似疯狂的消费习惯，也可以帮助那些小有积蓄的人更加有效地积累财富，还可以帮助那些有大笔闲钱的富人更好地“钱生钱”。

我们回头再看理财的基础——有财可理。我们必须在理念上有一个新的高度，那就是忠诚自己的事业和工作，这是理财的第一要务。只有在事业的打理上慢慢有所起色，才会有稳步提升的收入和生活盈余，理财技巧才会渐渐显现出它的威力。

也就是说，善待我们的事业不仅是我们赖以生存的基础，更是理财的第一基础。事业给我们带来收入，同时也能增强我们的自信心；它给我们提供了一日三餐，也给我们实现自己的梦想提供了条件；它更是我们的主心骨，如果没有事业，生活中会充满尴尬、困难和苦恼。

我们小时候经常会写的一个题目是：我的理想。那时候，我们写下的理想是：科学家、作家、企业家、画家……等到长大了，很多人的理想变成了：一套市中心的房子、年薪百万、意外之财……

我们的理想发生了变化，似乎只有发家致富才是正道。诚然，现在的高房价、高消费、子女高额教育费像三座大山一样压得人们喘不过气来，没有钱什么都做不了。但是即使是作为一个理财师，即使是在本书中，我也要告诉你：你的理想应该是事业，而不是金钱。金钱只是你的理想的副产品，理财是让你将这种副产品最大化——事业是理财的基础，只有事业成功，才能获得高收入。

1. 工作，也是自我累积的过程

俾斯麦曾经说过：“工作是生活的第一要义，不工作，生命就会变得空虚，就会变得毫无意义，也不会有乐趣。没有人游手好闲却能感受到真正的快乐，对于刚刚跨入生活门槛的年轻人来说，我的建议只是三个词：工作，工作，工作！”

工作诚然重要，但是很多人却觉得，理财与工作风马牛不相及的事情。我不想和你争论，只是想让你看一个真实的故事：

肯罗·德恩斯曾经是一名普通的银行员工，出于兴趣他跳槽到一家汽车公司工作。踏踏实实工作半年之后，他就给老板写了封信，认为自己有被提升的资格。老板不置可否，没有正面回答他的请求，只是对他说：“我们正好需要一个人去监管新厂机器设备的安装，你去吧。不过，我不敢保证更换岗位能给你带来更多的薪水。”

德恩斯从来没有做过这方面的工作，甚至连图纸都看不懂，但是他认为这是自己工作中的一个重大机会。于是，他潜心钻研图纸，还自掏腰包请了一批技术工人来帮助自己（典型的投资未来的自己），最终，设备安装工作顺利完成，甚至比原计划还提前了一个星期。你猜结果怎么样？老板不但给了他一个更高的职位，还把他的薪金提高了10倍。

后来，老板告诉德恩斯，当时，他认为这个小伙子不踏实，也知道德恩斯不懂图纸，如果德恩斯推掉了这个工作，他就打算辞退德恩斯。

我最需要的 理财常识书

没想到德恩斯却选择接受这份工作。正是因为德恩斯努力工作的态度让他最终成了亿万富翁。

现实生活中，没有任何一种理财产品可以让你的财富没有风险、稳定而快速地增长，你想达到这个目的，只有一种方式：那就是工作。我们一天工作8个小时，每天会把三分之一的时间用在工作上，而工作的收入对于大部分人来说都是生活的主要来源，这对于我们的理财和生活具有重要的意义，值得我们严肃对待。

问你一个问题：如果你有一份工作，朝九晚五，不用加班，而工作内容也根本不需要你付出全部的心力就能做得差不多。那么，你是继续在本职工作上按部就班地努力，还是找点意外之财呢？

小新就曾经面临这样的选择。毕业时，他应聘到一家网络公司做市场策划，还在试用期的时候，他就凭借着自己出色的文笔以及优异才能，得到了领导及各位同事的赞赏，甚至老总私底下还叮嘱过部门经理将小新列为重点培养对象。但是，这时的小新却觉得工作不过如此，只要凭借自己的小聪明就能应付，不如把主要精力放到炒股以及业余时间与朋友做生意上。

私底下，小新与大学同学共同成立了一个网站，又开始在淘宝网上卖化妆品，甚至有时候还到附近的街边摆摆小摊。生活过得丰富多彩不说，偶尔赚到一两百块钱，也让他觉得志满意得。与此形成鲜明对比的是，他对公司给个人发放的学习材料视而不见，只是凭借着兴趣偶尔翻翻，根本就不把公司的事情放在心上，经理交代的事情也是能糊弄就糊弄。当公司需要他制订一个市场推广方案时，他竟然只是将网上的一个方案改改名字就交了上去。为此，老总亲自找到他，严肃地批评了他。虽然他口头上承认了错误，但是不久之后交上去的另一个推广方案，错别字频出不说，思路也是乱得一塌糊涂。于是，公司觉得再也不能用这

样的员工了，小新只好离开了这个刚工作不到半年的公司。回到家后，他一算才发现，自己的网站、淘宝根本没有赚钱。“东一榔头、西一棒槌”的工作方式，除了工作收入外，基本上没有其他任何收入来源。

很多人认为朝九晚五的工作实在是太枯燥了，就想在其他地方“捞点外快”，殊不知，工作才是根本，其他兼职都只是“打打零工”而已。相比花心思在工作之外的情景，我们更应该把主要精力放在工作上。

小新的一个朋友小薇，刚毕业时起点比小新低多了，只应聘到一家小外企做了采购的工作。这个职位没有任何技术含量不说，还很枯燥无聊。她在公司仓库旁边的一个小屋里办公，有人提出需要在什么地方采购什么东西时，她就跑出去帮人采购好。如果有时一连几天没有采购任务，她就只能在办公室里玩电脑。就在这时，小新向她提出和自己一起做淘宝，反正她只要有时间在网上维护页面就好了。经过思考之后，小薇认为自己现在应该把精力放在一份工作上，虽然这个邀请有点吸引力，不过她还是拒绝了。

重整刚来几个月的郁闷情绪，她把采购工作当成了自己的事业，不再是等着别人给她安排任务，而是主动出击，主动到市场上了解公司所需相关材料的价格。

经过几个月的市场调查，小薇积极研究怎样才能为公司省钱，怎样才能用最低的价格采购到最好的货物。就这样，虽然工资不高，但是她还是努力地工作，为公司节省了大量资金。

在小薇工作快一年的时候，老总找到了她，对她说：“我看了你们的采购清单，一个月的时间里，相比去年，你已经为公司省下了将近30万元。我认为公司应该拿出一定的比例来作为你的薪水。”就这样，小薇的工资从刚来公司的3000元不到，涨到了1万元一个月。是啊，小薇的价值已经用数据清晰地证明出来了，而这个工资收入是她应得的。

我最需要的 理财常识书

后来，又过了两年，小微因为其优异的工作能力以及对市场的了解，调到了市场推广部，并逐渐成了市场部的骨干。

每个人的工作，都是通过劳动，运用自己的知识、技能、经验、能力创造出价值，从而获得工资和提成。但是，很多人忽略了一点，工作其实也是一个对自己的经验、能力、知识、技能进行投资的过程。

老板从员工身上得到了价值，但是员工在为老板工作的同时，也让自己的人力资本得到了提升，使自己得到了“升值”。很多人都没有意识到这点，这是非常可惜的。

了解到这一点之后，回头再审视工作，人们就会发现，很多人都有两种心态：

一是始终固执地认为，我拿了多少钱，就干多少钱的活儿。这样的人往往会在公司里成为一个地地道道的“闲人”，也往往只是一个“打工者”。对待事业，不会有实质的提升，又怎么可能平心静气地理财呢？

小张在某事业单位的宣传部门工作，他可谓是主任的“亲信”，从刚进单位起主任就很关心他的工作状况，而小张也是踏踏实实地干自己的工作。当时，单位内部发行一份《内部通讯》，他便自己承担起了从采访、成文到最后印刷的一切工作，可以说这份《内部通讯》是他一个人完成的。踏踏实实工作了三年，主任对他的工作充分肯定，但是只字未提升职加薪不说，还给他加了一份工作：每个月就本单位相关的现状，写一份深入的调研报告。这下，小张有点坐立不安了，三年来，工资没有任何提高，职位也没有提升，怎么又增加工作量了呢？因为他一直认为拿多少工资就应该干多少活儿。

那么你在工作中是不是也经常遇到这样的情况呢？工作干得越好，工作量越大，但是职位、薪水都不增加，那么，这时应该怎么办呢？

唐代的李世绩有过和小张同样的烦恼。

李世绩跟随唐太宗打了几十年的仗，出生入死，平定了很多叛乱，可以算是开国元勋，甚至是对李家有“大恩”了。这样的人，有如此的功绩，却被唐太宗贬到外地一个小小的市里去当市长了。这下，连太子李治都替他求情。如果你是李世绩，是不是也会觉得不公平，想要“跳槽”呢？不过他在得到任命后，连家都没回，直接上任去了。唐太宗对李治说了心里话：“你对李世绩没有恩德，他可能不会效忠于你。我现在让他去外地做官，如果他毫不犹豫地去了，那我死之后，你就把他提升为重臣，他便会对你感恩戴德了。如果他犹豫不决，不肯去，那我就杀了他。”结果是，老老实实当了几年市长后，李治把他召回京城，委以重任，而他也做出了惊人的成绩。

所以，如果老板让你做很多工作，却没有提升职的事，那你就想想是不是自己还差最后的“一哆嗦”。退一步讲，即使在这个公司确实没有升职涨薪的可能性，那你跳槽时，现在的付出也会是你自己的一大笔谈判筹码。

当然，还有一种人，始终会把自己当作是工作的主人翁。见工作就干，不管是分内的还是分外的，只是认为多干一项工作就多积累一份经验。这样的人必然会不断提升自己的价值。

除此之外，我们常常会觉得，电影中的工作都是快乐而充满挑战性的，主角们从一个国家飞到另一个国家，嘴里说的都是成百上千万元的大生意。为什么现实生活中的工作都是这么琐碎的呢？电影中的销售侃侃而谈，在明亮的大办公室里与对手钩心斗角，现实中的销售风里来雨里去，在格子间的办公室里，跟同事商量着中午是吃盒饭还是买个汉堡包对付一下；电影中的商界总是风光无限，现实中的工作似乎和“商界”搭不上任何关系。其实每个人的工作都是琐碎的，即使那些不用朝九晚

五生活的创业者，也必须面对工作中琐碎的小事。不过，正是这些琐碎的小事，让我们学会了很多东西，不断提升着我们的人力资本。

2. 跳槽跳不好，荷包缩水一大半

如今，“跳槽”在职场中很是流行，甚至有人把“你跳槽了没？”当作一种问候语。当然，如果跳槽可以让你获得更多收入和更好的前途，那是无可厚非的，毕竟“人往高处走”。但是，很多人只是为了“跳槽”而“跳槽”，甚至有人跳槽频率让人瞠目结舌，连面试时对方的人事经理都会害怕他还没上班就走了。

有个研究机构，就大学毕业生跳槽的原因进行了一项调查，发现很多大学生的辞职理由简直让人哭笑不得，只能用“雷人”来表达了。

有一个重庆的大学生，好不容易找到了一份工作，只上了一天班，第二天就给公司递了辞职信，信上说辞职的原因是：“上班必须要早起，没法睡懒觉。”

浙江一个房地产公司的人事经理讲了这么一件事：公司在毕业生中招聘了好多人，本来对很多学生都感到满意，没想到试用期没过几天，就有人找到他说，在公司不能开QQ让他们觉得很不适应。结果没几天，好几个人就因为不能开QQ而辞职了。

滕跃是某个培训机构的负责人，她对一些员工的莫名其妙离职感到“欲哭无泪”。一名大学毕业生辞职时给出的理由是：“跟女朋友分手了。”还有一些人辞职时“说走就走，一天的交接期都不给公司”。由



于是培训机构，这让公司常常陷入非常被动的处境，经常因为临时找不到老师，而打乱了教学秩序。

更有一个网络公司，某年招聘了 12 名毕业生，第一天上班就有 6 个人没到。当总经理联系到其中一个人时，对方说：“起晚了，怕到了公司挨批评，干脆就不干了。”

在一家出版社工作的小杜，毕业一年换了 6 份工作，已经进入“闪跳族”了。小杜的第一份工作是在一家管理咨询公司做传媒采编，干了不到一个月就辞职了，原因是：“工作环境压力大，工作量大，同时，公司对这个小部门还不重视。”

如此让人哭笑不得的跳槽理由还有很多很多。据温州大学对毕业生的一项跟踪调查研究显示：“工作第一年的跳槽率在 70% 左右。”某个招聘网站的一项调查表明，有三成大学生毕业一年就换掉了工作。

对于大学生来说，诚然，用人单位的问题不可忽略，但是像上述这些跳槽案例，我们难道不该对自己的损失仔细衡量一下吗？

马云是中国互联网创业的代表人物，也是很多年轻创业者的偶像。在一次电视节目中，两名“80 后”大学生滔滔不绝地谈论着自己的创业项目，言语中充满了自信和激情。为了得到马云的认可，有一个甚至说：“如果今天你给我投资 1000 万元，明天我就能让你得到分红，后天就能变成 2000 万元。”

马云摇摇头，对他们说：“如果我是你们的话，5 年之内不要创业。找个公司，踏踏实实地工作 5 年。到时候，如果你还想创业，那再出来创业。”

原来，20 世纪 80 年代，马云在杭州师范学院读书，风华正茂的他经常和同学们“指点江山，激扬文字”，想要成就一番宏图大业。但是当时大学生毕业之后，必须要遵从学校的统一分配，马云就被分配到杭

我最需要的 理财常识书

州电子工业学院当了一名英语老师。当老师，显然和他想要成就一番事业的想法背道而驰，他感到非常迷茫。在校门口散心时，他碰到了当时的校长。当时，马云直言不讳地对校长说：“我不想当老师，想出去闯一番事业。”校长没说什么，只是要了马云一个承诺：在那个学校踏踏实实教5年书，以后的事情他再自己作决定。马云不懂校长的深意，只是出于尊重，还是答应了。当时老师的待遇是每个月89元，马云只好甘受贫困，勤勤恳恳地工作。后来有几家公司找过他，待遇从1000多元到3000多元，马云踌躇再三，想起对校长的承诺，还是坚守下来了。就这样，他在学校教了5年书，失去了很多眼前的利益。但是得到了终生受益的一样东西：懂得了什么叫浮躁，什么叫沉着。道理似乎人人都懂，但是要深刻领悟它，还必须经过很长时间的蛰伏才行。

正是由于这种踏实、沉着的心态，马云在后来的创业中，虽然经受很多的挑战，但还是一路走了下来，成了最成功的商人之一。

“不想当将军的士兵不是好士兵，但是如果你连士兵都当不好，那就肯定当不了将军。”这么简单明了的一个道理大家都懂，但是当事情真的落到自己身上时，很多人都看不清。

有个孩子，大学毕业后找了一份国企的工作，没干半年就抱怨道：“公司里有什么事，都是找我们这些新人干；有了出国培训、升职加薪的好处，都落到那些资历老、不怎么干活儿的人头上。”有人劝他：“再过几年，等你待的时间长了，出国、加薪也会轮到你了。”他还是觉得太不值得，没两个月就跳槽了，尽管当时工资已经见涨。但两年后，他又开始抱怨：“当年同时入职现在还待在那个单位的同事，出国的出国，加薪的加薪，比我的工资高不说，我到现在还没出过国呢。”

当初外企刚刚在中国兴起的时候，“跳槽”成了当时白领们的时尚，稍不如意就“炒了老板”，看似潇洒自如，结果很多人在经历了十几年



的职场轮回后，发现自己再也升不上去了，而升不上去的主要原因就是随意频繁的跳槽经历。但是，自己走的路是谁也不能更改的，这就是随意跳槽的代价。

时代的发展、社会的进步，给职场人带来了较大的自由空间，我们作为职场人，应该珍惜这种自由，而不是浪费它。很多职场精英嘴里常常说着“想发财就要跳槽”，不知道珍惜现在的工作，稍不如意就跳槽。这不仅仅给公司带来低效和混乱，更重要的是在个人经历上添上不好的一笔。

随意频繁的跳槽经历会给人高度自我和忠诚度缺乏的印象，试想，哪个公司愿意要一个没有责任感，很可能不知道什么时候就从自己公司跳走的人？工作经历是我们每个人一笔很好的财富，一定要认认真真的对待它。职场收入是我们一生最主要的收入来源，非常值得我们认真对待，如果你想有个“富足”的人生，就必须审慎地对待每次跳槽。

在跳槽之前，你可以好好地问自己几个问题，来仔细审视一下这次跳槽的决定是否应该作出：是什么让你不满意现在的工作了？你想跳槽是经过慎重考虑，还是一时兴起？有没有尝试过自我调节？跳槽本身会让你得到什么，失去什么？适应新的环境，建立新的人际关系需要投入大量的精力，你有信心吗？你的工作经验和能力能胜任新的工作吗？你是为了生活而工作，还是为了工作而生活的？你有没有清晰的职业目标？下一个工作是不是让你更加接近目标了？征求过别人的意见吗？有没有把你的想法和别人好好谈谈？

能明确回答这些问题的人，我想，他的跳槽决定也许算是经过慎重考虑的；而面对这些问题觉得很突然，或者是感觉自己从来没考虑过这些问题的人，在跳槽之前，还是再具体好好想想，直到能回答这些问题的时候再作决定吧。

3. 面子是浮云，底子才是真

既然理财的基础是干好工作，理财须从提升工资收入开始，那么，当你在选择职业或者创业的时候，最要紧考虑的是什么呢？

兴趣？面子？

创业时选择一个让自己感兴趣的方向是大多数人的理想，如果能选择一个别人看起来很体面的工作，更会让人羡慕不已。但是，这些真的是我们应该最先考虑的吗？

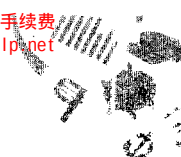
在回答上面的问题之前，我们先来看下面这个问题：当一个爆肚店的小老板还是做一个音乐家？

可能 99% 的人都要选择做一个音乐家，因为这个工作更加体面。但是在北京一个爆肚店里，有个“80 后”的年轻人却舍弃了音乐事业，选择了当爆肚店的老板。

在北京大栅栏西街，有一家叫“爆肚冯”的店，老板是只有 20 多岁的冯先生。冯先生在大学时主修声乐，毕业后当过老师、搞过乐队，但是酷爱音乐的他，却决心放弃音乐扛起自家百年老号的招牌，承担起“爆肚冯”第五代传人的重任。

其实冯先生在音乐方面也是有些造诣的，得过很多奖项，但是如果说事业，选择家族的“爆肚”，却可谓“站在巨人的肩膀上”。正是因为一百多年来，全家人都吃这口饭，他对爆肚非常熟悉，才让他有了今天的成就。

如果选择音乐事业，需要自己从头打拼，到头来很可能只是当一个音乐老师或三流的音乐家，但是祖传的“爆肚”秘方可以让冯先生收获巨大的财富，并得到很高的声望。



由此看来，选择事业和创业的关键是选择一个熟悉的行业，而不要在乎兴趣及面子。有很多人大学学的是冷门专业，毕业后削尖了脑袋想要进入房地产或者金融行业，暂且不说这些行业的门槛，即使进去了难道真的能做得得心应手吗？

股神巴菲特能保持几十年的投资从不失败，其中有一个重要的原因：他始终坚持“生意不熟不做，不熟的股票不买”。所以，在他将近60年的股票投资生涯中，他选择的只是传统行业的股票，从来不去碰那些高科技股。2000年年初，网络股票被大家热炒的时候，巴菲特坚守自己的投资理念，没有买1美元的高科技股。那时候，很多人认为巴菲特已经与时代脱节了，但是现在回头一看，随后的网络泡沫破灭埋葬了太多的投机家。这一次巴菲特再次展现出他的稳健大师风采，成为股市最大的赢家。

对我们每个人来说，巴菲特的投资理念是不是也为我们敲响了警钟？现在大家都觉得银行的存款利率太低了，就一窝蜂地想去搞投资，曾经股市最高点的时候，不管知不知道股票是什么，都匆匆忙忙地进去，结果一下子套牢了。而更有甚者，把钱放到股市后，面对几千只股票根本没有考察，就匆匆购买了。现在股市不景气了，许多人开始炒油画、炒期货、炒外汇、炒邮票，甚至还有人炒玉石、炒中药材，其实这些行业的风险不见得比股市小，而操作难度甚至比炒股还要大，在对行业还不熟悉的时候就贸然进去，结果可想而知。

巴菲特把一大笔钱投入到购买吉利刮胡刀公司，有人问他为什么要这样。他的回答很经典：“全世界每天有25亿男人要在早上刮胡子，想到这些我就能安然入睡了。”“世事洞明皆学问，人情练达即文章”，何况是投资理财这样的事情呢，一定要把钱放在自己最熟悉的地方。

我们在电视上经常会看《动物世界》，里面有一熟悉的场面，我相

我最需要的 理财常识书

信大家都会有印象：非洲大草原上，很多羚羊正在悠闲地吃着草。这时，一只非洲豹正在悄悄地接近它们，发现天敌的羚羊会突然间四散逃跑。非洲豹会像箭一样窜出去，盯上自己看好的羚羊，穷追不舍。非洲豹超过了一头又一头在旁边观望的羚羊，丝毫没有想过停下来去追另一只离自己近的羚羊，而是把目光牢牢盯在自己选择的那只羚羊身上。最终，非洲豹的爪子抓住了羚羊的屁股，紧接着用利齿咬断了羚羊的喉咙。

你是否想过：非洲豹在追击的过程中，为什么不改追其他更近的羚羊呢？原因很简单，非洲豹如果放下那只已经跑累了了的羚羊，改追其他不累的，很可能最后一只也抓不到。而我们在炒股的时候，是不是也会犯这样的错误呢？

很多人一进入股市，不是盯着一只股票，而是“东一榔头、西一棒槌”。今天金融热门了就炒金融股，明天地产股大涨又跑去做地产股。结果，几年过去了，对股票市场依然不熟悉，落得个“割肉”、“套牢”的命运。

很多大学生毕业之后想要自己创业，面临的最大问题就是选择何种行业。对大多数刚从大学校园走出来的大学生来说，没钱、没经验、没资源，所以只能挖空思想出好的办法，然后赤手空拳打出自己的天空。在创业时，一定要坚守的原则就是：避免跟风，选择自己熟悉的行业。凡事“做熟不做生”，只有在自己熟悉的行业，才能发挥出最大的潜力。1999年，大连出现了一个叫“咔咔仕”的餐饮品牌，创业初期，它就定位在老板最熟悉的“章鱼烧”上。十余年过去了，现在的“咔咔仕”已经在全国20个城市设立了百余家分店。当初老板选择创业时，就是找到了自己最熟悉的行业。

我的同乡讲过一个故事。他们当地有个著名的养殖户，家里只养一种动物：猪。不是野猪，就是市场上最常见的白条猪，十几年来，年年



生意火爆，即使猪肉价格大跌的年份，对他家似乎也没什么影响。去年家里又买了一辆新车，别人问他：“你有没有想喂点野猪？现在野猪肉很贵。另外很多人现在养鹿、养蛇，那些卖价很高，利润也很丰厚。”他却说：“我养猪养了十几年了，到现在还觉得自己没有摸清门道，能把猪养好就很不容易了。”

在商界甚至还有一个说法：“隔行不取利。”即不属于自己所在行当的生意，即使利润再大也最好不要去。再小的行当，能干得风生水起也是很不容易的，关键是找准自己的强项。所谓“兴趣是幌子，面子是浮云”，能打好财富的底子，让自己积累财富才是最应该考虑的。

4. 现在收入低不要紧，一切都有办法解决

不管你现在是大学刚毕业，还是已经在工作岗位历练了几年，我相信这个问题始终困扰着你：“为什么我的工资这么低？”诚然，网上经常会曝光：某某快递员月薪2万元；某某在学校附近卖煎饼果子，每年至少赚10万元。是不是碰到这样的消息，你都会悲愤万分，甚至想赶紧辞职回家去干点卖炊饼、做拉面的生意？

与此同时，随着高校前些年的扩招，每年的大学毕业生就业问题都让社会头痛不已。大学生越来越多，也越来越不值钱，甚至在某些地方已经出现了“不领工资先上班”的事情。

大学生工资比较低，是整个社会的普遍现象，但是对我们每个个体来说，工资为什么会比较低呢？你是否考虑过这个问题？因为，不管市

我最需要的 理财常识书

场怎样，总有公司在赚钱；不管社会平均工资有多低，总有人工资远远高于平均工资。

在考虑为什么自己的工资会比较低的时候，我们先来分析一下一个人一生的职场生涯会经历哪些阶段。

一般来说，第一个阶段是30岁之前，这个阶段是职场学习期，要跟老板踏踏实实地学习，积累职场知识，完成从学生到职场人士的转变。第二个阶段是30—35岁，这是职场起步期，这一时期正是职业刚刚起步的阶段。第三个阶段是36—40岁的职场启用期。这是人生的第一个黄金期，这时，职场才会重用你，才能让你担任起比较重要的职责。公务员队伍中，这个时期大多会变成处长，而公司中，这个时期的人大多开始担任部门经理。30岁左右是担不了重任的，因为这时候你的社会资源根本还不能与你的职责相匹配。有人在20多岁时便得到重任，如果这个组织还是超年轻的团队，这是非常危险的。第四个阶段是40—45岁的职场转型期，你需要在这个阶段完成“从演员到导演”的转变。第五个阶段是45岁以后的职场收获期。

在了解到职场的必经阶段后，如果你想让工资有所提高，不仅要有较强的专业知识，还必须把老板交代的事情做好。同时，既要学会做事，也要学会做人。这就需要你有一个平和的心态，并且充满激情。

我们可以用一个量化的指标来审视一下自己是否属于“低薪”一族。如果你的年龄小于30岁，那么即使你现在的薪水还比较低也不用害怕，因为现在是你的学习期，你最要看重的是能力的培养，而不是薪水到底有多少。但是如果你的年龄已经超过30岁了，还在“低薪”，就需要好好审视一下自己，到底是什么原因导致薪水比较低。

薪水低比较典型的有两类，一类是缺乏明确的职业规划，盲目跟风，仗着自己还年轻，看到市场什么比较火就从事什么。IT行业热门时就



从事 IT，等到金融火起来了就改行进入金融行业。一年换一个东家，甚至还要换行业，等到回头一看却都是毫无联系的职业，或者根本就趴在原地不愿动弹，只求安稳。于是，眼睁睁地看着同时进入职场的人一个个升官发财，晚进入公司的人也在策马扬鞭、奋起直追，只有自己愣在原地，到了 30 多岁才发现，自己除了年龄，其他什么都没增加。

如果平时不关注能力提升，更没有对自己的职业生涯进行一个规划，那么你怎么能期望领导主动给你加薪、升职呢？

另一类是职业定位模糊不清的人。很多低薪人士挫败在“职业与自身特质不同”这一条上，本来是个害羞的人，却做起了销售工作；本来优势是与人打交道，却因为专业的原因做起科研。长期下去，从事的职业与自己的兴趣、特质都不相符，不能让自己兴奋，不能把所有热情都投入到工作中，又怎么能取得好的成绩呢？

电影《三傻大闹宝莱坞》中，所有的学生不顾自己的兴趣和爱好，仅仅为了以后能找到个好工作，全部考入了工程学专业。几乎所有的人都发现自己不管怎么努力，都不能和男主角一样优秀。男主角平时胡闹、不好好学习，但是考试时却能考出优异的成绩，让人不可理解。电影的最后，男主角道出：“工程学是我的爱好，我爱它，所以我可以投入全身心的热情。你们根本就不爱这个专业，不管怎么努力，都会因为无法投入百分百的热情而落于人后的。”

当然，任何事情只要分析，找参照也是一个必须的方法。除了原地剖析自己薪水低的原因之外，也不妨同时分析一下身边的高薪同事，人家为什么就能高薪呢？如果能确实发现并承认人家的优势是你不具备的，那你还等什么？

5. 掌握了这些，高薪不是那么难

前面提到，理财的基础是做好工作，做好工作的目标是高薪，高薪的目标是有财富积累。那么，多少薪水才算得上是高薪呢？

这没有一个确定的答案，但是，一般来说收入能够满足支出，同时能为未来可能发生的支出存一笔钱，这样的收入应该算是不错的了，这也正好说明你的理财第一步已经成功，已经做到真正地有财可理了。

不过，问题是大部分人都会觉得自己的收入还没有达到这个水平，总在千方百计地琢磨着提高收入。

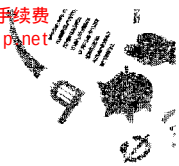
如何提高收入？这个问题很吸引眼球吧？实际上，需求无罪，这本来就是人正常的思维和欲求，无可厚非。只是我们需要学习一些正确的方法，来达到升职加薪的目的。

如果想提高收入，就要提高自己的核心竞争力，当然最重要的应该是你的工作能力。但很多时候，如果你觉得自己的收入水平比起能力来说很不匹配，那就要考虑是不是有什么其他方面的因素影响到了加薪。比如，为人处世的态度。

从内在因素上来说，你可以从几个方面来考虑如何通过努力为自己赢得加薪。

首先，对老板来说，考虑一个员工最重要的因素也许并不是能力，而是敬业。几乎所有的高薪收入者都会说，敬业是他们成功的重要素质。一位海外留学者甚至说：“如果你想获得高薪，那么最好 24 小时都在考虑工作的事情。”

敬业到底有多重要呢？敬业是一种长线理财，可以让你变得不可替代，薪水自然能得到提高。有一个年轻人，最初他是公司办公室的一名



普通文员，主要工作就是帮总经理拆阅、分类信件。这个工作可以说是微不足道，公司里有他没他都一样，很多与他相似岗位的人没几天就跳槽去其他单位了。而他却坚持了下来，甚至是不计报酬地帮别人干一些不是他分内的工作——比如帮总经理秘书组织会议、做会议记录，等等。他认真研究了总经理的说话、写作风格，甚至有时候可以直接帮总经理写发言稿，回复来信。终于有一天，总经理的秘书因故辞职了，他变成了不二人选。之后，凭着这份对工作的敬业精神，他逐渐成为公司的部门经理。

我们常说，自己的工作不重要，受不到应有的重视，从而没有足够的热情来投入到工作中。那你试着回答我一个问题：如果你是老板，交代下去一个任务，让两个人同时写会议报告，有一个人一晚上就给了你一个1万多字的报告，并且格式清晰，没有错别字；另外一个，拖了好几天，拿出来一个逻辑混乱、错别字连篇的报告，并且只有一两千字，你会给谁加薪呢？

还有，不管你的工作能力有多强，整个公司的运营是需要大家一起努力才行的，公司需要的并不是个性突出的有才华者，而是能融入到集体中、和大家一起工作的人。因此，低调而融洽的同事关系，是你升职加薪的又一要素。几乎所有的高收入者，都在处理人际关系上颇有心得。杨澜曾经说过，她在采访克林顿时能感受到他来自全方位的关注。比如当克林顿走到摄影棚时，和在场的所有人，包括摄影师以及清洁工都握了手。而别人在描述克林顿时说：“他可以和你说着话，同时亲亲你怀里的小孩，又照顾到你家的狗。”有一个高薪人士说，凡是与他共过事的人都觉得他是一个细致入微的人，而这正是由于他能妥善处理好与各个同事的关系的缘故。

当然，我们一定要记住，掌握技能不仅仅是为了薪水，得到锻炼的

我最需要的 理财常识书

机会比薪水更重要，只有在得到机会之后，才能充分发挥自己的才能，才可以让人看到你的优势，从而获得更高的薪水。同时，你还能不断地学习，提高自己，积累更多的知识和经验，为下一次加薪作准备。

那么，现在总结一下自己。

如果你能力突出，而且也像上面所说的那样，做到了敬业、低调、不断学习，但是薪水还没有提升，怎么办？

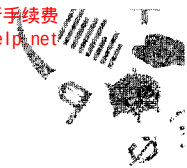
没办法，是到了该和老板谈谈的时候了。当然，在加薪谈判中有许多至关重要的技巧，并不是每个关键岗位甚至功劳高业绩好的员工都能威胁老板的，加薪要求很正常，坦诚正当、委婉而又不失坚定的加薪要求，往往比那些张口闭口以离职为要挟的方法来得有效。

有时候，加薪也许就差你开口这一个环节了。所以，勇于开口提正常的要求是谋求加薪的实质性一步，也是关键一步。

通常人力资源部在招聘的时候，不会给新来的员工较高的薪水和福利，同时，也有很多公司不愿意给本公司员工主动提出加薪，因为这会成为公司的负担。不过，如果你认为自己有能力并且可以给公司作出更多的贡献，那就不要吝啬提出更高薪酬的要求。这样，让人家了解到你的想法，也就有了协商的空间。

当然，在提要求之前，你必须主动去了解你这个职位以及这样的能力在现在的市场上是个什么行情。所谓“知己知彼，百战不殆”，当你要是为自己加薪时，了解其他公司的同行是什么样的薪资水平是一个不错的方式。当你取得这些数据的时候，就可以比较客观地为自己争取到相应的福利了。

在谈判过程中，不管自己有什么问题都要说实话，要抱着诚挚的态度来协商，千万不能要挟，甚至说谎。有些人为了能得到高薪资，不惜编造谎言，这大可不必。如果老板知道你骗了他，那么你连现在这点薪



资也保不住了。

加薪要求不是什么时候都能随便提的。把握时机很重要，最好的时机是在公司取得了不错的盈利业绩的时候。很难想象，老板正为公司的前景伤透脑筋、火冒三丈，你却跑去谈加薪，这会有一个什么样的结果。

当然，很多时候并不排除一次加薪谈判无果而终。不要气馁，只要不是不讲道理的老板，你还有机会。再找机会重复上述谈判，只要争取，老板和客户一样，都有让步的可能。

一句话，薪金是投资理财的基础，只有有了高薪，才能让我们的理财计划得到实质性的突破。尽管针对“月光族”也有理财计划，但那毕竟是万里长征的第一步，仅仅是理财的准备阶段。让自己有余钱才是理财的第一要务。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



第四章 手里越有钱，你才越有安全感

就像本书开头讲的那个故事一样，现在很多年轻人都不懂得存钱。他们经常会遇到同样的境况：大学毕业，工作 5 年，突然有个同学来找，想借 5000 元。你会不会纳闷？

他月薪 10000 元左右，区区 5000 元应该只是小菜一碟呀。怎么工作了这么多年没有攒下钱来呢？相比之下，你可能每个月只有 4000 元的工资而已。很有可能你的这位同学会这样回答你的质疑：存钱是那些弱者的行为，我们应该把更多的精力用在如何赚钱上！

听着他豪情万丈的话语，不知道他会如何看待你工作 5 年已经攒下来的 60000 多元呢？

其实，只要每个月存 1000 元，5 年存 60000 多元是相当轻松的。

因此，对于我们的理财计划，千万不要小瞧存款这个途径。假如你

我最需要的 理财常识书

从毕业开始就给自己制订一个严格的存钱计划，比如每个月存 1000 元，相信你将来结婚、购置大件物品时，就会很轻松地拿出一大笔，而不用向人借了。事实上，那些从来看不上存钱这种习惯的人，是根本不懂理财原理的。小到个人，大到国家，都得有合理的存款，才能保证整个体制的健康。

除了存钱，也要会省钱，这才全面——当然，最好是更会挣钱，不过这不属于本章的范畴了。咱们回到“省钱”这件事儿上来。

小时候父母经常在耳边唠叨：“洗碗时，水放小一点；出去买东西，一定要跟人讲价；不当家，不知柴米贵……”

你以前是否经常会想：等到自己赚钱了一定不再省吃俭用，一定不再货比三家，一定想买什么就买什么。可是，何必要跟自己较劲呢？本来一件衣服卖 80 元，干吗不讲讲价用 40 元买到呢？省下的钱做什么不好？

随着网络的普及、博客及微博的大量应用，团购信息、网上购物越来越多，无形中给我们大家带来了许多节省成本的便利条件。

在家庭理财中，省钱也是重要一环，你有多少省钱的诀窍呢？



1. 国家都存钱，你还等什么

管仲在治理齐国的时候，曾经说过一句著名的话：“仓廩实而知礼节，衣食足而知荣辱。”意思是，仓库里的粮食充足了，就知道礼节了，一个人吃饱穿暖了，才会去讲究荣誉和耻辱。翻译得再通俗点：“手有余粮，心中不慌。”手里没票子，心里没底就很自然了，这种情况谈什么仁义礼智信，一定是在玩虚的。

确实如此，对每个人来说，按照今天这种通胀水平，如果银行里有几十万元的存款，起码也能做到些许淡定自若的，但是如果每个月只有3000元的收入，却常常收到4000元的账单，还能有几个人沉得住气？

不光是对每个人来说需要存款，其实国家也是要存钱的。如果一个人或者一个企业没有存款，却发生了负债多于收入的情况，就会导致破产。那国家没有存款，甚至入不敷出的话，会导致破产吗？

阿根廷曾经是南美洲的绿洲，资源丰富、土地辽阔，国民教育水平更是处于世界一流，其国内经济生产总值位列南美第一位，人均国民生产总值曾经一度超过法国和德国。甚至在1999年席卷全球的金融危机中，它也不曾受到巴西金融破产的威胁，像中国屹立在东亚一样，它在南美起着金融稳定者的作用。

这一切可能都让你觉得，阿根廷不可能走到破产的地步。但事实是，2001年12月，圣诞节前夕，阿根廷政府宣布国家破产，停止支付外债。

我最需要的 理财常识书

就在它宣布破产前几天，阿根廷政府的银行存款被冻结，国际社会宣布停止对阿根廷的救助。接踵而至的是，比索贬值、街头骚乱、总统辞职……阿根廷一夜之间从经济发达国家跌为第三世界国家。

说最近的，以 2008 年金融危机为开端，欧洲希腊等国的债务危机此起彼伏，再也没有消停过。究其主要原因，欧洲部分国家寅吃卯粮，今年花明年的钱，国库没有存款，随着对外借贷的增多，越来越没有能力偿还贷款，陷入恶性循环。如果希腊也像阿根廷一样走入了国家破产的深渊，极有可能也会一夜之间从发达国家变成经济不发达国家。

我们知道，国家为了维持自身的正常运行，需要通过税收来增加收入，然后再通过拨款、基础建设投资等多种方式来增加人民的福利，或者投入到国家的建设上。既然国家是有收入和支出的，那么，国库就一定是充当国家的存钱罐的角色。如果某年国家发生了大的灾难，像地震或旱涝灾害，国家就必须动用存款来解燃眉之急。

在我国历史上，宋太祖赵匡胤曾经为了赎回“燕云十六州”，建立了一个“封装库”，就是把每年政府结余的钱存进来，相当于一个“小金库”，这个“小金库”虽然最终没有用来买地，但是成了打仗的一个很好的军费来源。

再来看看清朝的雍正皇帝，他算得上是历史上最好的“财务总监”了。在他初即位时，由于康熙朝的亏空，国库只有几百万两白银，但是经过他 13 年的励精图治，国库最终达到了 6000 余万两白银。而正是这笔钱，奠定了乾隆盛世的基础。

由此我们可以看出，“存钱”对于一个国家是多么重要。其实，“大家”和“小家”都是一个道理，我们每个人都需要正视自己的存钱观念。

幸福有一个指标叫作“安全感”。存钱可以给我们带来安全感，这是不言而喻的。毕竟，未来谁也无法预测，当你失业或生病的时候，存



款可以为我们免除很多痛苦，帮我们渡过难关。此外，存款可以让我们积累初级财富，保证日常支出。只有有了这样的安全感，才能在此基础上实现目标、理想，过上更有意义的生活。否则，一切都是空中楼阁。

2. 学学巴菲特，滚个财富大雪球

讲到这里，也许你就要放下刚刚燃起的“败家”念头，准备去银行存款了。不过，我要告诉你的是，存钱这事其实也很不简单，大有学问。

巴菲特曾经说过一句著名的关于投资理念的话：“人生就像滚雪球，最重要的是发现很湿的雪和很长的坡。”这对于刚刚开始投资理财的人来说，既是一种激励，也是一种坚持的耐力与发现投资机会相结合的窍门。

刚出来工作的年轻人收入普遍都不高，即使是在北京，我相信刚步入社会的大学生，每个月的平均工资也就 3500 元左右，有些甚至更低。那城市中的低收入者应该怎么存款呢？有人可能会说，对于低收入者来说还存什么款啊？花都不够花。但事实上，收入不高恰恰是锻炼精打细算能力的时候，也恰恰需要在这个时候从零开始，进行初步积累。

在北京某广告公司工作的小王，由于刚毕业没多久，每个月拿到手的工资只有 3000 元。她清楚地记得第一个月领到工资的情况——兴高采烈地请朋友们大吃了一顿，然后给自己买了几件漂亮衣服。没几天，3000 元就所剩无几了。她赶忙给自己留下下个月的房租和充足的伙食费，把剩下的钱冻结下来，准备专款专用。后来，为了避免类似事情再

我最需要的 理财常识书

次发生，小王每次发了工资之后，就首先留好房租和伙食费，剩下的钱自由支配。但是即便如此，她发现将近一年的时间里，自己的存款都低于1000元，自己想要旅游或者是买个稍贵的东西，都只是个奢侈又美丽的梦。

后来，她觉得不能再这么下去了。必须要存钱，让银行里面的数额开始逐渐增加才行。于是，在考虑了自己所有的支出项目之后，她为自己的工资制订了一个计划，将3000元钱细分成下面几个项目：800元房租，200元话费及交通费，800元用来吃饭，200元用来添置衣服，200元用于应酬，剩余的800元存进银行。

刚开始的时候，对小王来说执行起来非常困难，但渐渐地，她便能轻松地按照计划严格控制花销，存钱一直持续进行中。现在，她的银行里已经有一笔不小的存款，而衣柜里也有很多衣服了，她常对人说：存款就像挤牙膏，只要你想存，就一定能存下来。

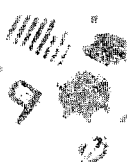
这就是存款的第一步！

存钱不在乎一次性存多少，而是要坚持，“积小流可以成江海，积跬步可以至千里”，重要的是养成存款的习惯并保持下去。

人们常说：“一口吃不成胖子。”现在很多人常常陷入一个误区，都觉得小钱不用存，等到赚大钱的时候再说；而且大都会认为，那些赚大钱的人都是一夜暴富的。如果你这样想的话，我想问你一个问题：你认为婚恋网站可以赚钱吗？如果可以赚钱的话，每次收费多少比较合适？

从国内某大型婚恋网站的经营策略来看，现在每个月该网站可以收入上千万元，但是他们对每个人的收费只有30—40元！这就是积少成多的道理。

当然，光知道积少成多是不行的。存款时，也要注意技巧。



比如，存款的长短期相结合，是众多理财高手们最常使用的思路。存款时，必须结合自己的实际情况来预测将来要发生的消费情况，从而制订适合自己的存钱计划，这样才能让利息最大化，还不耽误必要的支出。

如果现在你手里攒了10万元，打算在5年之后为孩子上学用，至少有三种存法：第一是直接存一个5年的定期，其利息是13950元；第二是存一个3年的定期，然后到期后再存2年，可以得到利息12400元；第三是一年一年地存，可以拿到一共10290元的利息。从这几种对比来看，最高的利息和最低的利息可以差出3000多元。由此可以知道，如果你确定这个钱只有到5年之后才会用，那最好的方法就是一次性存5年。但是，假如你是退休人员，这笔钱是你的养老金，那上述5年定期的存法显然有问题。老年人身体都不太好，很可能将来的某一天突然生病，急需用钱，也就是说，要找一种让这笔钱有比较大的流动性的存法。但是，如果把这笔钱按活期存入银行，即使存到5年，活期利息也只有1000多元，显然损失惨重。为了让其获得利息收入，又保证一部分的灵活性，你可以选择将这10万元大致分为12份，采取滚动式的存款方法，比如先将9000元按一年期定期存入银行，等过一两个月再存一年或两年定期的9000元，以此类推……等到一年后，每隔一两个月就会有一笔钱到期，既保证了用钱的方便，又能像滚雪球一样让其得到利息收入，储蓄会越滚越多。另外，这样的存法，一旦遇到利息的变动，可以对存单进行适度的调整，不至于让存款利息损失过多；而遇到股市、债券收益较高时，可以迅速地得到流动资金。

现在还有种存钱法——使用通知存款，这是一种不约定存期、支取时需提前通知银行、约定支取日期和金额方能支取的存款模式。个人通

我最需要的 理财常识书

知存款可以分成“一天通知存款”和“七天通知存款”，区别就是“一天通知存款”在提取前一天通知银行，而“七天通知存款”在使用现金前七天通知银行。按我国现行的规定，个人通知存款最低起存金额及支取金额都为5万元，现行的“一天通知存款”利息为0.88%，“七天通知存款”利息为1.35%，远远高于活期存款利率。这既能保证随时使用资金，也可以得到定期存款的利息收益。这对一些特定的人群非常有用，比如个体工商户，由于经营需要，常常会把大量的资金放到银行，又不敢存成定期，因为随时需要取出使用。

某电子器材城的刘先生就常常为此头疼不已，他有时会把几百万元的现金存到银行，一放就是两三个月。他知道活期存款的利率只有0.35%，收益太低，又不能存成一年的定期，因为只要达成合同，这笔钱是必须要马上打给对方的；用来炒股？虽然说可以保证它的灵活性，可自己没有时间不说，万一需要用钱的时候，股票正处于低谷，拿不出来钱就难办了。

于是他让我帮他出主意。刘先生用钱的特点是资金量大，但用款有一定的周期性，并且支取日不太固定，于是我建议他使用通知存款。于是，刘先生就把150万元流动资金存成了通知存款。

一个多月后，他要到外地去进货，就通知银行七天后取款，然后到外地将一切事项打点清楚后，让妻子拿着所需的证件到银行办理汇款业务，不久，太太就将款项汇到对方账户上。这样，在没有耽误生意的情况下，刘先生通过银行通知取款的方法，获得了比活期存款高的利息：“七天通知存款”比活期利息高出1000多元。

另外，存钱也要货比三家，选择一个存款利率较高的银行。很多人都认为在中国存款，每个银行的利率都是一样的，但实际情况并非如此。经过中国人民银行的批准，在浙江、福建、黑龙江、吉林等省市的农村信用



社，存款利率最多可以比统一利率上浮 30%。这样拿 10 万元一年期的存款利率来说，可以多获得将近 600 元的利息收入。

3. 黄金是个好东西，但不懂套路会“坑爹”

黄金投资，是一种比 5 年期定期存款更久的存款方式。

近 20 年来，中国经济高速发展，随之而来的就是较高的通货膨胀及货币贬值率。所以，很多理财师纷纷提出建议：要从 25 岁开始为自己存养老钱！

问题是，从 25 岁到 60 岁退休，35 年的时间，货币不知道要贬值多少。即使按现在的平均 5% 的五年期存款利率，现在的 1 万元，15 年可以增加一倍，到 60 岁时会有大约 4 万元。但现在全国 1 平方米房子平均价格为 4000 元左右，按现在这个势头，到时候你敢说房子每平方米不会超过 4 万元？而这还只是全国平均价格，没有考虑“北上广”这几个一线城市呢。

既然存到银行的钱必然要贬值，那应该怎样存养老钱呢？

答案是把钱用固定资产的方式存起来。可是投资房产一次需要太多的资金，一般人根本承担不起。而这些年悄然兴起的黄金投资，就成为一种保值的投资理财方式。

由于黄金的硬通货特性，长期以来都是各种投资理财人士的首选。对一般的投资者来说，最好的黄金投资品种就是直接购买投资性金条。金条加工费用低廉，标准化的金条在世界各地都可以方便地交易，并且

我最需要的 理财常识书

很多国家都对黄金交易免征交易税。而且黄金报价是全球 24 小时连续报价，在世界各地可以方便地进行买卖。

但这并不是说所有的黄金都适合投资，首饰、装饰类的黄金价格要比普通金条价格高，同时，在购买的一瞬间即变成二手黄金，产生贬值。而纪念性的金条、贺岁金条都属于“饰品金条”，也不适合投资。所以我们在选择黄金投资时，一定要注意选择“投资类金条”，这些金条一般有两个特性：第一，金条价格与国际黄金价格几乎相当；第二，有比较通畅的赎回渠道。

黄金投资适合那种超长期为某个目的存款的投资者，比如，小王刚刚喜获一个大胖小子，想着能为这个孩子成年时的大学、结婚存些费用。他想每个月存两三千元，20 年后一次性交给儿子，除去利息到时候应该有 40 万元左右。但是又考虑到现在的通货膨胀率太高，担心 20 年后的 40 万元已经是毫不起眼的小数，就想通过其他方式来保值。咨询了一番之后，决定采取每月购买 5 克黄金的方法来存这笔钱，黄金一般能抵抗住通货膨胀，20 年后，120 克黄金，按现在的价格，大致有 40 余万元，算是个不小的数目了，况且以现在的黄金市场来说，还具有稳定增值的可预见性。

黄金投资虽然有很多优点，但也有缺陷：会占用大量现金，并且很难在短期内取得利润，所以，如果你坚定自己的某一款项是在比较久的将来才会支出，实物黄金投资是个不错的选择。不过如果你只是看中黄金的短期交易，想要快速地买卖黄金达到较高收益的目的，那最好选择纸黄金进行在线交易。

而在选择投资实物黄金时，也要认准比较大的金店、银行进行投资，因为黄金的鉴定技术比较复杂，选择有信誉的机构购买黄金，可以避免不必要的纠纷。

4. 别做“淘宝控”，让网购害你存不了钱

物价水平一天一涨，“豆你玩”、“蒜你狠”、“姜你军”、“糖高宗”、“柴油荒”……什么都在涨，老百姓的日子真是“钱到用时方恨少”。人们不得不尽量压低生活成本，以应对这种存钱速度赶不上涨价速度的现状。

然而这种物价不停上涨所带来的人们压缩消费成本的问题，却让网购这种购物模式以迅雷不及掩耳之势火了起来，网购成为很多人购物的第一选择。现实也确实如此，网购使得我们足不出户便可买到需要的东西，既省钱又充满乐趣。不过省钱归省钱，我们绝对不能降低生活品质，更不能因为有了网购就常年不出门，过“山中无日月，岁月不知年”的与世隔绝的日子。

经常在网上闲逛的人都知道，有时候会有人在网上买卖二手物品。据说有一次，一个女大学生在网上花了52元买到了16件衣服。当时网上有个女生正在处理自己的旧衣服，这位女大学生看了之后，觉得自己穿起来应该很合适就都要了，结果对方还答应包邮！

据说还有更会过日子的。前段时间，网上有个女孩子把自己的婚纱拿出来转让。确实也是，这种东西都是一次性物品，没有谁结婚之后还时常穿婚纱出入。既然留着从来不穿，平时藏着也占空间，还不如卖了。结果谁曾想，还真有人买，经过一番讨价还价之后，婚纱换来一个咖啡机。

既然网购有这么多好处，那么站在理财的角度，确实应该提倡大家去网络商城挑选自己所需要的东西，时间长了可以节省一笔不小的费用。事实上，现在很多人不仅离不开网购，而且也对网购很有心得，不妨来看看。

我最需要的 理财常识书

首先，现在最流行的网购方式是线下与线上结合购物。许多女士都比较喜欢逛商场，开心了烦恼了，都要去商场逛一圈。然而细心地观察你会发现，很多人基本上都是只逛不买，一通狂试之后扬长而去。实际上，她们有的抄下货号，有的用手机拍下标牌和款式，回到家里在网上一搜，基本上全有，而且价格比商场便宜不少，这样，确实需要的话就果断下单。

季小姐就是这样的一位聪明购物者。她平时逛商场时只带一部手机和很少的零钱，在商场里看到自己喜欢的衣服或化妆品后，就用手机悄悄拍下或记下货号，回家之后便在网上购买，基本上价格要比商场便宜30%以上，而且还能免费送货上门。

学会了线上线下结合购物法之后，在网站下单时还要重视网店的返利活动，这不仅让你买到东西，有时还能赚钱。

当当、淘宝等这些大型购物网站上的卖家为了促进产品销量，往往会将一部分利润分给推广者，而这些推广者会把一部分的利润再分给消费者，这就滋生出了一个新的行业——返利平台。这些返利网站的盈利模式，都是帮大型网上商城做推广，从中抽取提成。只要你通过这些返利平台购买商品，成交后商家会支付一定的推广费给返利网，返利网再把部分收入返给买家。这样，返利网有收入，购买者得到优惠，而商城也卖出了自己的产品，三方都有好处。

网购还有个好处，就是购买异地特产，省钱实惠不说，你还能足不出户买到本地没有的特色商品。比如，福建的普洱茶、越南的芒果干、韩国的高丽参，甚至是阳澄湖大闸蟹这些鲜货，也能在网上购买到。由于这些特产一般都来自原产地，质量能得到保证不说，价格也一般比专卖店低30%以上。除此之外，国外代购也在网上比较流行，代购商品主要集中在欧洲和美洲地区，一般都是价格高昂的保健品、化妆品、箱包、

服饰之类较为高端的物品。现在人民币对美元不断升值，从以前 1:8.2 升到现在的 1:6.3，这对在国外直接购买物品来说，明显很划算，可以省下不少银子。

有人可能会说，网上购物也就是买点日常用的小商品，对于一些大宗物品，就不是很方便和放心了。这个看法也许以前确实存在，但是在现在电商激烈竞争的环境下，大宗物品也成了电商纷纷踏足的领域。在网上购买这些东西，往往可以省下成千上万元，甚至现在连购买钻戒、奢侈品都已经可以足不出户在网上达成了。就拿国内某大型购物网站来说，曾经一个月在上海市卖出 1100 多只钻戒。钻戒的惊人利润率是吸引网站进入这一领域的主要原因，网上“50 分钻”的戒指比专卖店可以便宜 7000 元，而“60 分钻”可以便宜 13000 元。甚至装修时需要的很多建材也能在网上买到。不过，需要提醒你注意的是，购买大宗物品时一定要注意对方的好评程度。

看到了网购的巨大商机和利益，一些和旅游相关的行业也纷纷上线来吸引消费者。旅游需求源自人们日益增加的收入、日益提高的生活水平、日益增大的工作压力，于是，越来越多的人都加入到旅游的队伍中了。现在不少网站都推出了机票、宾馆打折信息，在出行前计划好行程，订好机票、宾馆，一般都能省 10% 以上。

另外，还有一种网购折扣券是比较受年轻白领欢迎的，以前报纸、杂志上经常会有麦当劳、肯德基等纸质折扣券，现在这些折扣券也纷纷在网上现身，另外还有各种商场、电影院、食品店的打折券，等等。为此，很多人现在每周末都会去购物，他们都养成了行动之前在网上下载折扣券的习惯。比如，出门前先作好规划，如果想吃某个店的食物，那就在手机上先下载好这个店的电子折扣券，埋单时就会享受到一个不小的折扣。

5. 团购万岁，能省一分算一分

团购，也就是团体购物，那些认识或不认识的消费者联合起来组成团体，以增加和商家的谈判能力，而商家也根据薄利多销、量大价优的原则，可以给消费者更多的优惠，或者是消费者单独购买时无法得到的优质服务。这也是许多团购网站火爆的原因。

团购，2010年进入中国大陆，从上海、北京、广州等发达城市开始，一夜之间迅速蔓延到全国。现在，不仅一般商品能进行团购，甚至房产、汽车等大宗商品也能进行团购。由于团购可以省下很多钱，大部分人都踊跃参加。不过消费者在选择团购时，一定要擦亮眼睛，因为现在也不乏团购受骗的案例。

首先，我们要谨慎选择团购组织者，这一点是非常重要的。

前不久，网上有位男士说起他的一次“悲惨”团购经历。这位男士经常在各大大团购网站“闲逛”，偶然发现北京附近有一个漂流基地在搞团购，平时动辄几十甚至上百元的漂流，这个网站只需要15元。看到这么便宜的价格，正好也想去放松一下心情，于是他便和5个好友一起团购了下来，约好周末一起开车去。结果，当6个人兴致勃勃地来到该漂流基地，已经人满为患了，离漂流地还有5公里时6人就不得不下车步行。到了地方一问才知道，那次漂流团购是当地一个农民发起的，他只有20艘皮艇，结果团购出去2000多张票，根本没法满足那么多的需求，惊慌失措之下这个人居然脚底抹油——溜了。

这样的经历大概并不少见，这同时也说明，在团购过程中选择一个好的组织者是多么重要。

其次，多长一个心眼，绝不能为赚小便宜吃了大亏。

团购能够兴起，很大一部分原因是商家利用了消费者“捡便宜”的心理，但是，并不是所有的便宜都是那么好捡的。有很多小商家打出“秒杀价”、“0元抢购”、“返利”等噱头来吸引消费者，但是，这些噱头里面往往有很多猫腻。在参加这样的团购时，消费者往往需要填写资料，通过参与抽奖来得到商品，而很多商家仅仅是为了利用这种方法积累客户的资料，根本没有天上掉馅饼的好事。而有些商家在这种幌子下，给消费者假冒伪劣产品，所以，在团购过程中，千万不要为小利而被遮住双眼吃大亏。

因此，我们在选择团购网站时，应尽量选择那些大品牌的网站，这样的网站一般都会比较有保障。具体操作时，下单之前一定要仔细阅读消费规则。比如，一定要确认有效期、营业时间、是否在消费时有其他限制、可以消费的人数或者其他的规定。俗话说，无商不奸，买的没有卖的精。这些规则通常会有很多猫腻或者放大卖方的利益而缩小买方权益的局，我们一定要小心。如果涉及邮寄，一定要确定自己所在的城市、地区是否在邮寄范围内，以及是不是包邮。否则，引起不必要的麻烦就得不偿失了。

另外，团购结束后，一定要做好团购的电子信息备份工作。一旦团购的商品质量存在问题，这些备份就会为保证消费者权益提供重要支持。

6. 讨价还价的乐趣，让你欲罢不能

讨价还价还有学问吗？答案是肯定的，并且掌握良好的讨价还价技

我最需要的 理财常识书

巧可以让你省下不少钱。

现在，超市、商场等很多地方的商品明码标价，根本没有还价空间，所以很多人觉得讨价还价很丢人。但是在农贸市场、批发市场、小摊位，讨价还价在省钱的同时，还能让你很有成就感。比如一件衣服，最开始卖家出价 150 元，如果最终以 80 元的价格拿下来了，是不是会很有成就感呢？

有一个很有名的讨价还价案例，被人们称为“史上最强的还价”。

顾客：老板，这条裙子值多少钱？

老板：180 元，正宗广东货，要吗？

顾客：我先看看。

老板：你就别看了，东西肯定是好东西，你要是要的话，给你优惠，170 拿走。

顾客：这也叫优惠？

老板：看你是大学生，给你 140，这下可以了吧？

顾客：哈哈。

老板：你笑什么？嫌贵？

顾客：何止是贵？简直已经贵得没边了。

老板：哪有这么夸张？看你是本地人，咱们是老乡，给你 120。

顾客：（沉默不语）

老板：你难道还嫌贵？

顾客：不是，这条裙子值这个钱。

老板：还算你有眼光，那你掏钱吧。

顾客：裙子是好，不过我没带这么多钱。

老板：那你有多少？

顾客：只有 90。

老板：你不是开玩笑吧？算了，今天就当 I 开张了，那就 90 了。

顾客：还是不行。我得留 10 块钱车费。

老板：买裙子和你的车费有什么关系？

顾客：我回家的长途车要 10 块钱车费。

老板：我看着你也挺不容易的，那就 80 了。

顾客：谢谢，不过，我还没吃饭，得留 10 块钱吃饭。

老板：什么？你要 I 吧，不买就算了。

顾客：我真的是真心实意要买，但是，如果不吃饭的话，就饿晕了。

老板：算 I 倒霉，痛快点，给钱吧。70！

顾客：没问题，我这就掏钱。等等，不对，这条裙子怎么颜色有点问题。

老板：这是今年流行的颜色，故意做成磨砂的。

顾客：怎么看怎么像旧货。

老板：好吧，我给你看进货单，你看，这还是上周刚进的裙子。

顾客：是我错怪你了。不过……天啊，你的进货价才 20？

老板：嘿嘿，我们也要吃饭的，现在租金这么贵，干脆，你 30 元把这个裙子拿走吧。

顾客：钱是小问题，你这是欺骗顾客，最开始要我 180，我得去告你，你也赚得太狠了。

经过一番商议后，这条裙子最终以 23 元成交。

当然，上面的故事只能当笑话来看，不过，我们还是发现，讨价还价是很有技巧的。

第一个技巧，基本让步法则。

举个例子，你要买一件商品，第一口出的价格是 150 元，但是对方报的价格是 400 元，而双方都能接受的价格是 300 元。那你应该怎么样

我最需要的 理财常识书

还价呢？简单的有三种方法：（1）150 到 200 再到 250，最后给对方 300；（2）150 到 240 再到 280，最后给对方 300；（3）先出 150，然后 170，再到 200，最后是 300。方法一是每次都松口 50 元，直到 300 元就再不松口了，这只会让对方觉得你还能再松口 50 元，他是不会同意的。最蠢的是方法三，它只会让对方期待我们更大的让步。正确的方法是方法二，要先松后紧，这样才能让对方感觉到我们给出的价格是逐步接近底线的，每一次让步都让对方觉得我们损失惨重。另外，在让步时也要把握节奏，让的次数要尽量少，保持两三次让步就行，让步的速度要慢，理由就是：如果让步的次数过多，让得过快，就会让对方觉得我们的心理价位还有余地。

第二个技巧，学会角色扮演。

在商务谈判中，有一套非常复杂的角色系统：比如谁扮演黑脸，不给对方好态度，坚持自己这方的观点；谁扮演白脸，适时地强调，保持良好关系。再大一点的谈判还要有强硬派、清道夫等各种角色。当然，对大多数人来说，讨价还价虽然是一种谈判，但通常“我方”只有你一个人。这时候，这个人就要学会角色间的转换，该赔笑脸的时候，就要有一些脸部肌肉的活动；该发怒的时候，也得让对方感到震慑力。但是千万要注意，不要带任何个人色彩地进行讨价还价，你的笑脸和怒容只是为了能更省钱地买到东西，不要到最后自己真的开始发怒了。

第三个技巧，学一点“推拿”。

为了坚持自己的立场，有时候必须要虚拟出一个“上司”。比如，讨价还价进入到了一个僵局，你可以跟对方说，你这个价格我能接受，但是我要是跟我爱人说是用这个价格买到的，她会发怒的。然后，你可以装腔作势地给爱人打个电话，回来告诉对方，这个价格没法接受。把问题推给更多的人，让对方无从下手，有时候也是讨价还价中惯用



的一招。

第四个技巧，学会“配套”。

“配套”，就是把很多东西一起捆绑起来，比如6元钱一个勺子，对方不肯卖，你就答应他出7元钱买下这个勺子，不过要搭上一个只卖1元钱的小碗。配套的原则说起来就是：绝对不作没有条件的让步。

除了上面这些技巧外，你还可以用各种各样的其他招数，比如，可以对商品品头论足，让人觉得颜色、式样、质地、手工……各个方面都一无是处，从而达到降价的目的；也可以选择虚张声势，说别的地方卖得比这里便宜得多；还可以夺门而出，迫使店家对价格松口。

不管什么样的讨价方法，一方面需要你自己多加练习，另一方面，在平时的实践中也要多总结经验。

7. 不是主妇，也得会省钱

随着世界经济的走缓，很多国家的主妇都想出各种各样的招数来省钱。我们在生活中，也要处处留心，钱都是自己辛辛苦苦赚来的，有省钱的方法干吗不去使用呢，何苦要花冤枉钱？

张兰是北京某大学的大三学生，每年的学费、住宿费、生活费都需要父母汇款过来。寒暑假在家时，她也会自己去银行办理。由于她现在还是学生，没有赚钱，生活费都是父母的辛苦钱，在学校期间，恨不得一分钱掰成两半花。这让她每次到银行转账都比较揪心，每年暑假，大概都要从家里往学校银行卡上汇出1万元左右，按照银行0.5%、最高

我最需要的 理财常识书

50 元的手续费，需要交给银行 50 元；寒假时不用缴纳学费，只需要带 3000 元的生活费，但就是这些钱，还需要给银行 15 元手续费。有几次她想自己拿现金回学校，但都被父母阻止了：需要在火车上坐 12 个小时，如果丢了就太得不偿失了。

后来，张兰发现了更好的汇款方式：网上汇款。帮父母办一个网上银行，在网上进行汇款，手续费可以打五折。正当她为自己的“小计谋”高兴时，同学告诉她，现在手机银行异地汇款免费。

现在生活中的汇款方式五花八门，开通任何一种方式都只需要到银行办理一下业务就行，简简单单，不到半个小时就能搞定，以后便可以一劳永逸，为自己节省下“一小笔钱”。但是，可千万别小瞧这“一小笔钱”，积少成多就会变成很大一笔了。其实，除了网上银行、手机银行外，现在很多人通过支付宝直接汇钱过去，可以做到 0 元手续费。

我们在报纸上、网上经常会看到很多优惠券，你是否会想用这些优惠券为自己省钱呢？有不少人不屑于使用优惠券，觉得省不了多少钱，让别人看到还会很丢人。但是在美国爱达荷州有两个家庭妇女：德约和奈特，不仅竭尽所能地收集和使用各种优惠券，还琢磨出了一大套使用优惠券的诀窍，并以此为基础，创办了一个分享优惠券信息的网站，吸引到很多商家及消费者的关注。现在，这个网站每年收入超过 20 万美元，雇用了十几个人。她们的一项重要理念就是：省下来的钱，积少成多，甚至可以够还房贷。

除了上面的这些省钱方法之外，在实际生活中我们还有很多省钱的办法。比如：

晚上 9 点之后，很多超市的沙拉、果盘、蛋糕都会打折，有时候连平时一半价格都不到。

上午订机票的折扣最多。由于每天早上各个航空公司会对机票价格

进行一番调整，所以上午机票折扣力度更大。另外，尽量选择规模相对小的航空公司，其机票价格相对便宜；转机飞机机票比直飞要便宜；周一上午和周四晚上坐飞机的人最多，尽量避免……

购买家电时，认准节能标志。节能家电意味着耗电更低，更加环保。一年下来，一台节能冰箱要比不节能的省下很多电费。

千万不要因为一时冲动办健身卡。很多人在办理了健身卡之后，一再变为废卡，常常是一周去不了一趟健身房，如果你也是这样，那就赶紧将健身卡转卖给别人吧。

去超市时列好消费清单。很多人在超市买东西时，看到货架上陈列的巧克力、口香糖、杂志等，都会忍不住手痒，结果往往买的不是自己真正需要的。所以，在去超市前尽量先列一个清单，防止冲动消费。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



第五章 房子的“钱世”与“金生”

房子对中国人来说，绝对有着重要的意义。改革开放之前，我们实行的是“国家分配制”，那时候的房子是单位根据每个人的工龄、婚姻状况分配给个人的。从1978年改革开放开始，房子商品化，“商品房”的概念在中华大地上出现，它也开始成为牵动每个人心灵的话题。30多年的时间，伴随着经济发展、通货膨胀、人口增长等众多因素，房屋价格经过了大起大落，人们对房子的观念也有了全新的变化。

20世纪90年代，人们普遍对房子持有的观念是，只要够住就可以，没必要买好几套房子。我还记得父母当初买的一套房子，在一个三线城市，一套60平方米的房子，带40平方米的小院，只要3000元，而房本上的面积写的是100平方米，相当于每平方米30元。当时，装一部家庭电话就需要将近3000元了。现在这套房子的价格已经飙升到几

我最需要的 理财常识书

十万元了。

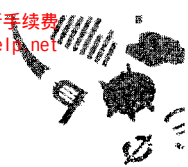
21 世纪初的几年，人们还普遍不能接受贷款买房，那时候北京的房屋价格相对于人们的收入水平已经明显过高，但是即便如此，大家还是觉得能够全款付清才肯购买房屋，总以为有贷款在还，就是欠了别人的钱。

转眼 10 年已过，现在的情形却变成，即使想要贷款买房也凑不够首付了。房屋价格的飙升，让每个人不得不习惯在高房价、高压下生存，贷款成了大家不得不考虑的问题。

房子成了每个家庭最重要的资产，即使对那些没有买房的人，房租也是每个月最大的支出。我们守着自己的收入，想要在一个城市为自己建一个小小的窝，为此不得不省吃俭用，常常舍不得花 15 元钱买包烟、舍不得花 10 元钱买块蛋糕。相比之下，每个月的房租少则 1000 元，多则四五千元，每个月的房屋贷款也都是以数千计。

难道这些不应该引起我们更大的注意吗？难道房子不值得我们动更多的脑筋来思考吗？

换一种贷款方式，可以每个月省几百块钱，总共省下 20 余万元的利息；找到租房窍门，每个月又能省下几百元。年复一年，日复一日，房子肯定能为我们带来比省吃俭用更多的利益。



1. 租房或者买房，先看看自己处于人生哪个阶段

到底是租房合适还是买房合适？这几乎是所有住在城市里的人都会问的一个问题。

对这个问题，答案不过是买房或者租房，但一千个人会给你一千个理由。有的人会“一刀切”地告诉你，不要买房，有买房的那个钱不如去做买卖，几年后就能赚大钱。可是他没有告诉你的是，也可能不到半年你连买房的钱都赔光了。有人会告诉你，现在房价正高等降下来再买，结果是把自己等到了不惑之年，还是住不上自己的房子，连孩子上学都让人着急。也有人会说，房子只要买一套就赚一套，哪怕砸锅卖铁借钱也要买房子，可是，借的钱总是要还的，搞得整个人压力巨大。

所有这一切，都是你想要的生活吗？

在解决买房还是租房的问题之前，我想就这个问题的几个误区说明一下。

第一个误区，等到房价降到最低时再买。

吴先生在某公司做中层管理，他已经在外漂泊了24年。估计大家也能估算出他的年龄了。那个时候，北京的平均房价大概在每平方米7000元，他还没有买房，老婆和孩子都在中部地区某省会城市的父母家。作为一个中层管理者，他给自己租了个不错的房子，当时租金为每月1500元。他每月回一趟老家，与妻子团聚，来回的路费应该在800元以上。

我最需要的 理财常识书

有同事问他：“既然每个月你要出这么多的租金和路费，为什么不在北京按揭一套房子？你应该也有些积蓄了。”他说：“现在的房价是脱离市场规律的，异常地高，早晚有一天要跌下来。”几年之后，北京的平均房价从7000元升到了2万元以上！

我不知道他现在什么想法，是不是还在等着房价崩盘，但我知道的是，他现在应该已经买不起房子了，而和他年龄差不多的同事，已经在北京买了两套房了。

楼市的底部是无法判断的，其实吴先生最初完全有能力购买，而本身也是“刚需”的情况下不出手，最终后悔莫及。市场什么时候处于高位，什么时候处于低位，谁也无从准确判断，所谓根据土地供应量、银行放贷量、开发商的热情等作出相对底部的判断，都是自欺欺人。

第二个误区是“无房不成家”。

虽然我不支持“一刀切”的租房，但是我同样不支持“只有有了房子才有家”的说法。买房要综合考虑各种因素，不能单凭某些需求就拍脑袋作出决定。我曾经碰到个愁眉苦脸的年轻人，刚大学毕业就已经和女朋友筹措结婚了。相比很多“凤凰男”、“凤凰女”来说，小两口很幸运，双方父母一共资助了50万元，让两人在北京买套房子。女方执意要一步到位，挑面积、挑学区、挑交通……最终两人以50万元做首付，贷款100万元，买了套地点、面积都无可挑剔的房子。结婚的喜悦冲淡了两个人的一切忧愁，等度完蜜月回到北京时，才发现每个月的房贷达到5000多元，而两人的工资加起来才7000元左右。虽说可以勉强应付，但日子过得紧紧巴巴，两人为了经济问题隔三差五就吵一架。

买房和租房要根据个人的经济实力来决定，对已经攒够首付并有相应还款能力的人来说，可以考虑购房，但是如果经济实力不够，即使是收入稳定，也千万不要因为结婚而买房。否则当上了“房奴”，不仅经



济上压力太大，甚至会有更大的精神压力。

第三个误区，尽量压低购房开支，最好车房一起到位。

如果有一些钱，到底是把所有钱都用来买房，还是留一部分买车呢？有一些年轻人，想着即使房子远一些，有个车来回也会方便很多，不如压低购房开支买个不错的车。

我们在买房的时候，即使是考虑自住，也要尽量选择出行方便、以后有升值潜力的房子。房子每年都在涨价，对于大多数人来说，都没办法一下子买到自己想要的房产，那就尽量买一个能够顺利变现的房子，等以后换房或者出租也容易些，不能仅仅考虑当下，买个偏远、质量不好的房子，到头来砸到自己手里，住着不方便不说，也没法带来经济利益，就不值得了。

第四个误区，有人觉得租房是纯支出，甚至是给房东还贷款，最终自己一无所有。

有些房客听到自己租的房子，房东每月还 2000 元的贷款，自己却要出 2300 元的房租，就心里不平衡，觉得自己租房是纯支出，结果帮别人养了房子，到头来自己一无所有。这时候要摆正心态，一方面，房东能将月供压到这么低，必然是付出很大的首付换来的。另一方面，付出租金换来的是居住权利，这是家庭的正常开支之一。现在政府强调房价调控，市场已经在悄然地发生变化，有些地方的房子开始降价，租房完全可以避免购房后房价下跌的尴尬。

在阐述了购房、租房的误区后，我想说的是，买房、租房是每个人生活中的一部分，就像吃穿住行一样，必须根据自身情况来认真对待，不同的人考虑不同的购房方式。

对于那些三四十岁、有一定的资金实力、工作稳定、收入相对较高的人，出于改善住房的愿望，如果资金充裕，完全可以考虑买房。

我最需要的
理财常识书

对于买房，有人说买了好，有人却说不值得。这其实并没有什么严格的好坏标准，只能根据自己的实际情况来考虑。我列了一个表格，大家不妨参考一下。

序号	买房的好处	买房的坏处
1	不用再害怕丈母娘，不用再担心女朋友向你要房子。	房屋的位置固定，不能像租房那样随着工作位置的变化而搬家，从而可能住房离公司太远，在路上需要花费太多的时间。
2	有自己的家，有安全、稳定的感觉，可能是努力的新动力。	万一市场发生变化，房子价格跌了，可能会觉得遗憾。
3	不用担心遇见不好的房东，不用再担心房租价格水涨船高。	需要支付一大笔钱给开发商做首付，没有存款，害怕遇到突发事件。
4	自己的房子可以随自己的心意装修，可以随心所欲地买自己喜欢的东西，更加有心情养花草和小动物。	房贷的巨大压力，可能会消磨创业的激情。首付都给了开发商，可能没有钱再做投资了。
5	不用再经常搬家，不用和“无良”的房屋中介打交道。	需要自己承担房屋质量的问题，需要亲自和物业打交道。
6	不用再随时关注房屋价格的涨跌，不用担心以后房屋价格出现意外上涨而买不起房子。	随时承受着银行贷款的压力，可能需要省吃俭用。

同样是改善性住房，如果现在资金比较短缺，可以考虑先租房渡过难关。

小周毕业之后留在了上海。结婚时，双方父母借钱加上夫妻两人的存款，按揭买了一套30多平方米的小房，5年过去了，夫妻俩有了个小孩。由于夫妻两人的工作越来越忙，小孩又到了上学的年龄，小周就考虑换一个大点的房子，也好让自己的父母来帮忙照顾小孩。但是面临的难题

是，如果咬牙买房的话，即使卖掉这套房子，夫妻二人也会陷入到沉重的经济负担中。但是如果不买房子，让父母过来照顾小孩又是一个空谈。在经过一番思索后，小周很简单地解决了这个问题，把自己的房子以每月 2000 元的租金租出去，再以每月 3500 元的租金租下附近一套两居室。经过这么一倒腾，小周实际上相当于每月花 1500 元，住上了两居室。

对于那些刚工作没多久，想要结婚的“刚需”买房者，如果现在有一部分的首付，那就要毫不犹豫地购置第一套房产，不过前提是要保证自己的收入能满足月供的要求。这时，购房者可以选择“以收入定面积”的方法来决定购买什么样的房产。具体可以这么办：先选定想要购房的区域，确定下来自己要买单价多少的房子。然后再确定下来自己能承担的月均还款额，一般以不超过三分之一为宜。在已经知道月均还款额和首付的情况下，可以很容易倒推算出能贷款的额度。将贷款总额和首付加起来就是自己能买的房产的最高价格了。这时，就完全可以确定出房子的面积。按这个方法，就能到市场上“按图索骥”，找到自己想要的房子了。

2. 买房、租房，都是技术活儿

无论买房还是租房，都是很讲究技巧的，一次购房要缴纳几十万甚至上百万元，而租房也起码涉及几千元的支出。不管是买房还是租房，都是生活中的大支出，要慎重考虑，不能随意作出决定。

对于买房来说，第一个就是要讲究“拣”房的技巧，也就是说，要

我最需要的 理财常识书

尽量选择性价比比较高的房产，这样才能避免房子贬值带来的后续损失。

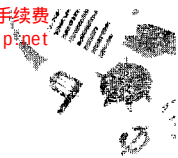
所有人都想在房屋市场价格最低的时候购入自己的房子，但是即使是专门研究房屋市场的研究机构也很难说出什么时候是房屋价格的最低谷。所以，“抄底”几乎是可遇而不可求的事情。另外，对于房屋的价格走向，不同的学术机构、学者往往有不同的判断，对于购房者来说，可能根据国际、国内的最新热点，大体上了解房屋价格走向，但市场是瞬息万变的。所以，与其在变幻莫测的市场中琢磨什么时候出手合适，不如根据自身财力寻找合适的房源，适时入市。

购买房子时，不管是新房还是二手房，都要讲究“拣房”的策略。

“拣房”一般要从两个方面入手。如果是二手房，房主着急抛售或者短期内下降幅度比较大的房子，就赶快出手。专家研究表明，在二手市场上，由于每个卖家的心态和房屋持有时间的不同，因此每个人对特定房屋的售价也会有不一样的看法。有的卖家可能急需现金，有的卖家是因为当初买入的时候价格比较低，所以就愿意用低于市场的价格来卖出房屋，这就为买房者提供了“拣房”的基础。而对于新房来说，有的开发商可能正好碰上了资金需求比较旺盛的时期，不得不大力降价促销，购买这样的房屋也是比较实惠的。

再就是“拣”那些有国家政策优惠的房子，国家可能出于刺激经济的考虑，或者“救市”的原因，会对某类房屋出台比较优惠的政策，选择这样的房屋可以节省税费、交易成本或贷款利率。

当然，对于不同类型的购房者也要选择不同的策略。比如对于过渡性购房需求，手里的钱不多，考虑到只是结婚用，以后想着能再置换比较大的房产，就要在考虑房屋保值的同时，尽量选择总价比较低的房产；改善性购房的话，由于有可能是最后一次置业，就要考虑得周全一些，比如小孩的教育、医疗条件、自己的工作地点，等等；对于享



受型购房者来说，房价对决策的影响就少多了，主要为享受。

现在租房的人也不少，对于他们来说，也有一些技巧。

对于那些刚刚步入社会的年轻人来说，由于事业正处于起步阶段，需要对工作投入比较多的时间和精力，选择一个交通便捷的地方比较合适，这样工作上随时有事，可以随时到达。现在的交通都很发达，一般来说对此类人群，找到一个能在 45—60 分钟到达办公室的居住地点比较好。当然，由于事业刚起步，为省钱起见可以选择“合租”的方式，不过要当心“群租”。同时，在选择合租时，尽量找自己的同学或朋友；

对于“二人世界”来说，像那些已经结了婚还没有买房的人，如果两人的工作单位离得近还好说，如果离得远的话，就应该重点考虑比较忙的那一方，或者选择两人工作单位的中间地点；

对于“三口之家”，像那些以前的房子比较小，希望通过租房来改善居住条件的。这时，考虑到小孩的上学问题（一般在户口所在地附近就近上学），可以选择在原地附近租房。当然，三口之家也要考虑到其他方面的因素。

3. 你是买婚房，不是买“昏房”

很多人都认为结婚就要有一套属于自己的房子，婚房依然是房地产市场消费的主力。安家就要有房子，而租房也需要花钱，不如尽自己的能力买一套“小二居”，以后有了条件再换大的。有人认为，结婚买房不合理，不应该这么早买房，因为中国大部分结婚的人都只有二十六七

我最需要的 理财常识书

岁，买了房子之后就固定下来了，不能全力以赴去打拼。但是，试想，如果没有一个安稳的家，没有一个稳定的住所，打拼的动力也是很小的。有人认为，既然为了结婚买房，就必须一步到位，考虑到以后孩子、父母的问题，干脆直接买个“三居”。而现实的状况是，如果让自己每个月还的月供过高，岂不是压力过大，怎么还有心思再去拼搏事业。也有人认为，买婚房时小两口的积蓄太少，不如买个小的、远点的，等到以后再换，可是如果买的房子过小、过于偏远，等到想要改善住房条件时，更换起来太难，也不好脱手。

真是众说纷纭，估计很多人未“婚”先“昏”了。那么，购买婚房应该注意什么呢？

第一，切忌过于精挑细算。

一对小夫妻从结婚前就得到了双方父母的资助，打算在结婚时买套房子，结果夫妻俩挑来选去，不是觉得位置不好，就是觉得房屋结构有问题，又或者交通不够便利。结果到现在孩子已经快满月了，婚房还没有着落。

谁不想有一套皆大欢喜的房子，谁不想有个温馨的家？然而，“萝卜青菜，各有所爱”，挑一个各方都满意的房子简直太难了。再加上小两口在选择婚房时一般都是父母资助，很多父母也会对房子的选择提出“指导性意见”，而小两口又怕将父母的钱打了水漂，必然会对房子千挑万选。

其实，每套房子都有其优点和缺点，挑一个大家都能够接受的就可以了。

第二，要根据经济状况进行选购。

购买婚房的人大多是首次置业，所以千万要避免盲目的现象发生，也不能过分迷恋品牌，要仔细观察，做到货比三家，量力而行。



在购买婚房时，要考虑到夫妻两人的收入状况以及以后的工作发展状况，要有一定的前瞻性。一般说来，月供是每个家庭最重大的支出，将其控制在三分之一左右比较好，切忌一味地贪大求全，要为自己将来5到10年提前订好计划，否则压力过大，影响到婚后生活就得不偿失了。

第三，要考虑到交通状况。

现在稍微大点的城市，上下班高峰堵车是家常便饭，如果选择一个交通不便的地方，打车打不到，公交车不接驳，又没有地铁，这种房子住着不方便不说，即使将来想要租出去也很困难，或者租金上不去。

小牛曾经在北京某郊区区县工作，爱人也在北京市与该区较近的区域工作，由于当地的房价比较低，小牛和爱人便买了一套“小二居”当作婚房。开始两年，两人的生活都很惬意，小牛工作地点离家近，每天下班回家都是做好饭菜等待爱人回家。虽说没有公交车直接到家附近，但是每天小牛都坚持到公交车站接送妻子，小两口过得和和美美的。

婚后第三年，小牛有了更好的机会，便跳槽到北京市里的某公司，每天上班单程就需要两个半小时，披星戴月、劳累不堪不说，妻子也开始有了怨言。上下班都需要走20多分钟才能到公交站，晚上回到家还要自己做饭，吃完饭又要睡觉了，两人根本没有时间聊天。好不容易熬到周末，又要补觉。加上平时上班太累，周末小牛根本不愿意再出去游玩。

小牛也觉得这样的生活不能再持续下去：上下班的劳累及爱人的抱怨还在其次，关键是离单位太远，老板有急事叫过他几次，他都不能赶过去，慢慢地也不愿意叫他了。他觉得自己逐渐被老板和同事疏远了，因为大家为了照顾他，有事的时候都会说“小牛住得太远，赶紧回家吧”，或者“小牛太不容易了，这次聚会不用参加了”。

两人商量后决定把房子租出去，到市里租套房子。结果这才发现由于交通不便，房子根本租不上好价格。

我最需要的 理财常识书

因此，在买房子的时候，一定要考虑到交通状况，因为这本身就是房子的价值所在，地点好的房子以后卖出和出租都会非常方便。

第四，切忌过于看重附赠价值，而忽略房子本身。

现在开发商为了促销，会赠送各种各样的东西，消费者往往觉得赠送的东西“很合适”，就匆匆购买了，等真正入住后才发现里面有各种各样的猫腻，悔不当初。

很多人考虑到噪音、隔热、潮湿、卫生等问题都不愿意买一楼的房子，开发商为了将一楼的房子变成“香饽饽”，往往会打出“买房赠花园”的促销方式。可是，赠送的花园到底是不是业主自己的，必须问清楚。

蒋女士在购买婚房时看上了附赠“私家花园”的一楼，虽然一直以来她都觉得一楼“脏、乱、差”，可是考虑到能在花园里种植花草、蔬菜，她还是高高兴兴地交了钱。装修的时候，就已经考虑到“某块儿地方种葡萄、某块儿地方种西红柿、某块儿地方种月季……”并让装修公司装上看好的篱笆。但是正当她实施自己的“伟大计划”时，物业公司却通知她：为了增加业主的停车位置，需要把她家的花园划出一部分。蒋女士郁闷万分，就将物业公司投诉了。谁知这才发现，原来自己的花园是当初规划时的绿地，属于业主共同所有。

有的开发商不赠送花园，而是赠送各种家电、家具，提出让业主“拎包入住”。龚先生就是看上了这样的一套房子。谁知道入住一个月后，连蜜月都没度完，就发现空调不能用了。这大夏天的没了空调，对于身材本来就有些肥胖的龚先生来说，实在难挨。于是，他便按保修卡上的电话打了过去，对方让他准备好发票等待维修人员进行维修。这时候，龚先生才发现自己根本没有发票，找到开发商要发票时才发现，当时开的是团购发票，只写了“家电”，根本没有写空调的名称及型号。另外，开发商购买这款空调已经一年多了，过了保修期，如果龚先生想要修的

话，还要自掏腰包。好好的空调，只用了一个月就坏了，龚先生的心情可想而知。

除了赠送花园、家电，有一些开发商还说可以让孩子上重点小学。比如孙先生买房时，就看中了开发商打出的广告：“买房后可以入读某重点小学。”冲着学区房的诱惑，看着爱人逐渐大起来的肚子，虽然这个楼盘比别家的要贵，他还是咬牙买下了。谁知道，刚入住没多久他就听说，自己的小区根本不在该重点小学的招生范围内，如果要上的话需要交4万元的赞助费。气愤的孙先生联合很多业主去找开发商，开发商却说：“广告上说的是可以入读，并不是免费入读。”

所以，在购买房子时千万不要被房子的赠品所迷惑，一定要考虑房子本身的价值。如果有赠送的话，一定要让开发商在合同上写清楚，避免以后产生误解。

第五，考虑治安状况。

小夫妻刚刚成立家庭或刚刚要小孩，这时候孩子小、工作压力大，如果周围的治安环境再不好，难免会影响到工作和生活，所以买房子一定要考虑到治安状况。在医院、客运站、火车站附近的房子一般交通比较便利、医疗配套设施比较好，但是往往流量大，人员结构比较复杂，治安状况偏差，购房的时候千万不能因为贪图方便就忘了潜在的隐患。

第六，要考虑到以后的变化。

现在结婚的人大多是“80后”，而“80后”身为独生子女一代，缺乏必要的责任感，很多人“换对象就像是换衣服”。而现在不管是什么样的家庭，房产无疑都是大宗资产。所以对于打算结婚的准夫妻来说，婚姻和财产这一问题不可避免地需要拿到台面上来讨论。

随着现在社会越来越开放，“丑话说在前头”的方式已经能为越来越多的人所接受。所以，如果房产真的是某方单独出资购买，为公平起

我最需要的 理财常识书

见，应当谁出资就写谁的名字。而这时，千万不能因为一时的意气，只为表达自己的大度和诚意，就放弃对房子的权利，只写对方的名字，否则一旦婚姻发生变化，损失就是不可估量的了。

而对于双方一起出钱买的房子，也要写上双方共同的名字；如果出资的比例不等，或者是某方出首付、双方共同还贷，也需要说明比例情况。但是，如果双方还打算买二套房，就要考虑只写一个人的名字，因为在很多城市都有限购措施，一方名下没有房产，还能有一个购房名额。

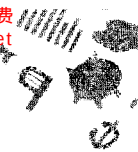
除了上面要考虑的几点之外，买房子的时候还要从其他方面进行考察，比如房子的格局是否合理、房地产商的信誉如何、物业管理水平高低，等等。

房子在每个家庭中都占有重要地位，是家庭财产最重要的组成部分。买房子的时候一定要考虑到房子是否能保值、是否容易出手、是否容易出租、是否有涨价的空间等诸多因素，切忌为了买婚房而买了“昏房”。

4. 不随便“啃老”，但要考虑实际情况

“啃老族”一直是让大家唾弃的人，他们并非找不到工作，而是自己不愿意工作，整天无所事事，不仅衣食住行全部要靠父母供养，而且花销还往往不小。“啃老族”最先出现在英国，后来逐渐蔓延到其他国家。

对于那些完全靠父母，自己根本没有工作也不愿意找工作、不想进修、不想升学也不去参加职业培训的“啃老族”，我们应该秉承唾弃的态度。



但是，这个词来到中国以后发生了一些变化，社会上对于那些刚进入社会、收入不高，却想着结婚、买房，需要父母资助的人，也称之为“啃老族”。所以，对于“啃老”这个词，要按照中国的社会环境，进行更深层次的探讨。

在日本，随着就业压力的增大，很多人压根不想找工作。有个 26 岁的日本青年，他每天的事情就是躲在父母家里打网络游戏，已是成年人的他对工作甚至嗤之以鼻。他坦言，自己不喜欢工作，甚至认为自己跟工作根本没有关系。这样的“啃老族”我们嗤之以鼻，同样也要引以为戒，不能让自己落入这样的境地。

但是仔细审视中国的“啃老族”，我们可以将其分为以下几种：

第一类，自己没有工作、不愿意找工作，一切开销都靠父母。小张就是这样的，他是独子，现在已经快 30 岁了，还是终日无所事事，吃住都“赖”在父母家。两年前，父母总算帮他娶了媳妇，以为这样能改变他的习性，结果，现在儿媳妇也没有工作，家里又添了一个孙女，生活的重担都压在老父亲一人身上。每当周围有人看不下去时，小张就会说：“既然他生了我，就要养我。”

面对这样的年轻人，我们只能用“无语”来表达一切了。

第二类，自己有工作，但是没有能力养家，每个月不仅不给父母养老金，还要让父母给自己一部分生活费。这类人的比例目前我国相当高。由于“独生子女”导致的人口结构问题，加上社会各方面的保障体系还没有健全，因此这种现象将在很长时间内存在。

第三类，自己有工作，也可以应付全家的日常开销，但是需要父母帮助出房子的首付。这类人在中国“啃老族”中应该是最多的。

事实上，第三类“啃老族”基本上是中国社会的特有产物。翻翻相关统计，国外男子的结婚年龄一般都在 35 岁左右，经过 20 多岁的成长、

我最需要的 理财常识书

30岁初期的打拼，等到35岁，大多有了积蓄，能够稳定地生活，于是买房、结婚顺理成章。但是中国人一直以来都是“早婚主义者”，甚至在一些农村，如果男人过了23岁还没有结婚，就面临着终身成为“光棍”的可能。另一方面，由于东西方思想的差异，对租房、买房显然有不同的理解。在中世纪的欧洲，像巴黎、伦敦等大城市，即使已经四五十岁，夫妻双方租房的事情还是很常见的。另外，他们的租房传统由来已久，法律对其有充足的保障。

而在中国，保障房还处于起步阶段，加上种种分配机制的漏洞，根本就没有那么完善。此外，中国人传统的根深蒂固的“家”的概念，房子必然是一个家庭必不可少的一环。这就让中国男人背上了沉重的负担。

按照正常的年龄来算，22岁大学毕业，如果念研究生的话，25岁研究生毕业。28岁结婚已经算是晚婚晚育了，3年的工作时间，怎么能积攒几十万元？由此，导致现在社会上“父母付首付、子女付贷款”的例子比比皆是。但也有人对此不屑一顾，认为这是子女“啃老”甚至是不孝的表现，拿着父母的养老钱为自己的房子埋单。

小杨就曾经为了自己的决定后悔过。刚毕业时，他和大多数年轻人一样充满了干劲，认为自己的人生一定要自己打拼才行。当时是2006年，小杨在北京某网络公司工作，每个月有4000元的收入，他为自己做了个计划：每个月除去必要的花费后，存1000元钱，等到年底拿到年终奖金，再存个1万元的定期。他觉得自己的年龄还小，等过个五六年，存到十几万元时，便可以拿来做首付，买个自己的小房。

当时，北京的房价在每平方米7000元左右，加上政府促进个人贷款的力度比较大，首付10万元就可以贷款买一个六七十平方米的“小两居”。虽然小杨有自己的打算，不过父母看着儿子有了不错的工作，希望他能尽快成家立业，便和他商量着：父母先把首付替他出了，他自

己每个月还房贷。

不过小杨认为父母为自己辛苦操劳二十几年，不能再给他们添麻烦，就坚决不同意。

谁曾想，2009年下半年开始，北京的房地产价格就像是坐了火箭，一路飙升起来。刚开始，小杨还夸口：“现在的房价是不正常的，一定会降下来。”但是过了一年多，房价不仅没有下跌趋势，甚至很多已经在翻倍地涨价了。这时候，小杨有点心慌了，可是再想买房已经不是10万元能解决的事情了。现在想要买个五六十平方米的房子，首付需要70多万元，即使将家里父母的房子卖掉，也付不起首付了。

现在小杨经常会跟人算一笔账：“如果2006年在北京买一个五六十平方米的房子，每个月的租金能拿到1500元，也能抵得上月供了，何况现在一个‘小两居’都能租到两三千了。怎么当时就想不通呢？”

我们每个人一生的收入，每个阶段都是有每个阶段的特性的，年轻人由于工作时间比较短，积蓄比较少，而面临着买房、结婚、生子的压力，对于资金的需求比较大。相比之下，老年人工作时间比较长，资金积累的时间比较久，储蓄相对来说就较多，而相应的支出却比较小，对于资金最大的需求就是发生重大疾病、灾难时。所以，在为老人存下足够应急准备金的情况下，如果对于房子又是“刚需”，那么可以选择由父母垫付首付、自己出月供的方式购进房屋。如果你于心不忍，也可以折中：把父母的首付当作是借款，以后逐渐归还。当然，前提是父母可以支付你的首付，并且不会马上用到，否则的话，让父母为了自己的房子也背上巨额的欠款，就真的是“不孝”了。

5. 别让你的公积金躺在银行睡大觉

住房公积金，相信每个正规企业的员工都有。这笔钱是职工的长期住房储蓄金，也是职工的一项福利。有些单位为了降低员工的流转率、留住员工，会给员工缴纳比例较高的公积金。但是我们很多人，往往让自己的公积金“躺在银行睡大觉”，自己根本不知道怎么使用，这无形中大大降低了公积金的收益率。

众所周知，购房时是可以使用公积金的。以 2012 年的数据为例，五年（含五年）以下的公积金贷款年利率为 4%，某商业银行的同期个人住房贷款利率为 4.77%；五年以上的住房公积金贷款年利率为 4.5%，商业银行同期个人住房贷款利率为 5.04%。拿 80 万元的贷款额来算，30 年付清，公积金贷款要比商业贷款少还约 20 万元。这笔账很多人都清楚，这里就不细讲了。

但是，除了买房时使用公积金之外，很多人就再也不了解其还有什么别的用途了。事实上，善于利用公积金的人，可以让公积金轻松“动”起来。

周光欣和丈夫刚刚贷款买了一套房子，由于不符合公积金贷款的条件，就选择了纯商业贷款。买房后，两人沉浸在装修、结婚的幸福中，完全忘记公积金这回事了。

不知不觉过了两年，有一次，周光欣收到公积金中心发来的一张对账单，才发现上面的余额已经到了 3 万多元。本来并没有把这当回事，但她后来一分析，觉得这样放着实在是太亏了。

于是她灵机一动，给银行打了个电话，了解到她现在的情况完全符合支取公积金的条件，可以将公积金取出后，到银行办理提前还款，而



且有两种方法：一种是用于贷款扣除，就是把这笔钱存到银行，之后的几个月银行直接从账面上扣除，自己不用再交贷款；第二种是可以对贷款本金进行冲抵，减低每个月的最低还款额。仔细考虑之后，周光欣认为第二种还款方式比较合算，可以节省很多利息。

在尝到了甜头之后，她本来想把丈夫的公积金也取出来去冲抵贷款，后来考虑到自己以后可能还会换房子，便打消了使用的念头，而是逐月取出做了基金定投，想为自己下次贷款储备首付。

看到这里，你是否也为自己账户里发呆的公积金扼腕叹息呢？事实上，这样的人占大多数，他们对于公积金，常常存在很大的认识误区。

比如有人认为，公积金的存款利率过低，钱存在公积金账户里不划算，公积金最好按月取出来。诚然，如果将公积金取出用作还款，可以降低自己的房贷压力，因此，在购房、装修、建房的时候都可以考虑将公积金取出。不过，如果并没有还款压力，取出公积金后也没有好的投资渠道，那就必须好好考虑考虑了。有人想当然地认为，公积金账户的存款利率就是活期存款利率，取出钱后就转手把钱存成一年期定期。乍一看，这样好像能得到更多的利息，殊不知，这样反而是吃亏了。现在，当年归集的个人公积金存款利率为 0.4%，上年转结的个人住房公积金存款利率为 2.85%，而这还是经过几次下调后的利率水平。所以，如果没有好的投资渠道，就没有必要将公积金取出的，可以放在银行让其复利滚动。

还有人认为，只有在贷款的时候才用得到公积金，除此之外就用不到了。其实，在建房、装修甚至是租房的时候都可以提取公积金。另外，有人买房时凑首付，想当然地把公积金先算进首付里了。事实上这是办不到的，要使用公积金必须先消费、后提取，也就是要自己先掏腰包垫上之后，才能去公积金中心提取。至于那些认为公积金总额可以随心所欲提取的人，就更是没有常识了。按照规定，公积金提

我最需要的 理财常识书

取总额不能超过购房的总价款。如果有人买了套 100 万元的住房，即使他的公积金账户上有 120 万元的余额，最多也只能提取到 100 万元。

当然，还有一个误区，几乎 80% 的人都有。他们大都认为，结清公积金贷款之后，夫妻双方就不可以再使用公积金进行贷款了。实际上，这个理解完全错误。夫妻双方在建清公积金贷款后，不仅可以再次申请公积金贷款，而且仍被视为首次购房，而不是二套房。因为对公积金贷款的审查是以家庭为单位的，只要夫妻双方有一方用公积金做过贷款，公积金中心系统上就会有记录，在上次的贷款没有还清的情况下，不可以再次使用公积金贷款买第二套房子，但是，一旦还清还是可以用的。

讲到这里，那些购房未使用公积金的人是不是已经按捺不住自己，放下书去准备提前用公积金还款了？

实际上，虽然将公积金提出来可以提前还贷款，降低自己的房贷压力，不过，从理财的角度来讲，并不是所有人都适合提前还款的，比如下面这三类就可以考虑不提前还款。

第一类，享受了公积金贷款七折利率优惠的人。如果你享受了公积金贷款七折利率优惠，那么提前还款的话，你就要好好考虑一下了。因为现在你享受的贷款利率要低于 5 年期的存款利率，这就是说，你把钱存在银行比提前还款能带来更多的收益。

第二类，等额本金还款已经超过 5 年的。选择等额本金还款方式，贷款早期还款中大部分都是利息，超过 5 年再提前还款的话，可以说这时候还的本金比还的利息要多。所以，你可以将钱投入到其他投资渠道，这比提前还款更划算。

第三类，如果你有其他投资渠道，比如，投资到股市、基金、期货市场，可能会得到更多的收益，就没有必要进行提前还款。



第六章 做个计划“生余族”

有人说，与其千方百计地去学理财知识、削尖脑袋想着如何从理财上得到一点小利，不如去努力工作，争取升职加薪。何况，把钱放在银行，把卡放在身上，甚至把现金放在家里，想花马上就能花，这多简单。

那我要说的是，为什么非要让自己这么忙碌，不肯花一点心思让钱去忙碌呢？“不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海”，如果你将理财变成习惯，那么在面对任何金钱时，都会动用理财的神经，一切都会变得轻松自如。还记得复利吗？如果你今天有1元钱，每天让这钱赚10%的收益，200天之后会有多少钱呢？

1.9亿元！

更何况，现在通货膨胀率这么高，很多人将钱存在银行都会觉得心疼，你不会还痴心妄想着去吃银行的利息吧？

我最需要的 理财常识书

将钱放到“市场”上，动用一点头脑，学一些理财知识，只消耗玩游戏的时间，让钱去自己“生小钱”，也根本不会耽误你的升职加薪。财富增加了，即使只有几百元，拿来请同事吃饭、帮老总办事，不是反而有助于你的晋升吗？

因此，通过这一章，我们要让自己把理财提升到一个全新的重要阶段——投资。

1. 投资的几大靠谱理念

投资这事儿，有点像打仗。虽说“胜败乃兵家常事”，但没有计谋，不会用策略，必然负多胜少。其实，投资时你可以把自己想象成一个稳坐中军的大元帅，“运筹于帷幄之中，决胜于千里之外”。此时，你的钱就是那千军万马，排兵布阵，深谋远虑地让钱动起来，是你必须要做的。因此，一旦你决定开始投资式的理财，就必须掌握一些阵仗要领，牢记几条投资理念，这是关系到你的理财谋略能否取得大胜的直接因素。

一、储蓄和投资同时进行

如果你现在还没有钱，最重要的就是要积累下第一桶金。前面在“让自己有财可理”那部分内容中也讲过，很多人总妄想着通过一夜暴富挖得“第一桶金”，事实上一夜暴富者太少，我们普通人还是老老实实依靠自身职业发展来积攒“第一桶金”吧。而积累的这“第一桶金”不在乎数目的多少，哪怕只有1万元也就可以了，可以先将这1万元用来投资。

在财富积累初期，手头不宽裕，就要强迫自己牢记：不储蓄绝对成不了富翁，但是储蓄并不是美德而是手段，不能仅仅为了储蓄而储蓄，而是要让我们积累出“第一桶金”，用来进行投资。当然，更要强迫自己时刻牢记：现在，我努力工作赚钱也不是为了消费，而是为了投资！

只有信守这样的意念，才能抑制胡乱花钱的“败家”冲动，完成投

我最需要的 理财常识书

资人生的初期本金积累。

20 世纪 80 年代，上海出了个杨怀定，人称杨百万，他的“第一桶金”是从国库券的异地交易掘来的。当时在上海，国库券可以通过不同的地区 108 元买进，113 元再卖掉。偶然一次，他在 4 个小时的时间里赚到了 800 元！这让他尝到了甜头，打算把目光再放远一些。一旦有这样一个理念形成，便注定他今后的投资生涯一发不可收。

经过调查，他发现合肥与上海的内库券差价 30 元，于是，他就在两地间奔走倒腾，最后赚到了 6000 元钱。要知道，20 世纪 80 年代的“万元户”就已经可以上报纸了，这 6000 元在当时来说，足可以算是他的“第一桶金”。

话说回来，在那个全民储蓄的年代，杨怀定的行为绝对可以称得上“开天辟地”。投资是一种“钱生钱”的行为，让钱滚动起来是最基本的加速收益的方式。储蓄不是目的，投资才是目的，所以，当你决定开始理财时就要开始投资，而绝对不能想着哪天钱存够了再开始理财。

二、负债投资也是财富

这个世界上有两种人，一种是可以把手里的钱灵活滚动起来的人，另一种是被前一种人悄无声息地把钱滚走的人。富人，就是那些能将钱灵活滚动起来的人。那么，你呢？

就像前面所论述的，一种人贷款买房后不顾自己的生活，一心只想赶紧把贷款还完；另一种是每个月只还最低还款额，把钱用来投资。这两种人，哪一种更有可能成为富翁？

答案绝对是第二种人！

现在，你已经开始了投资生涯——你选定了每个月投资 2000 元在债券市场上的方案，并付诸实施。但是某个月，面对突然而来的消费账单，你是把这 2000 元花在账单上，还是继续用在投资上？

我的建议，即使是借钱也要继续自己的投资！

有时候，巧妙地利用债务能够创造出更多的财富，而很多富人都是通过借债来进行投资的。

王志东曾经带领新浪网成功上市，虽然后来由于各种原因离开了，但是他在新浪网“借船出海”的运作成了资本运作非常成功的案例。新浪网最开始并不具有雄厚的资金实力。1993年，王志东通过四通集团融资500万港元，成功创办了四通利方，后来四通利方与华渊网合并，成立了新浪。1999年，为了拓展新浪的业务，王志东从国际上融资2500万美元，紧接着又向软银和戴尔等融资了6000万美元。在拥有了这些资金支持之后，新浪网于2000年在纳斯达克上市，开启了一个新的时代。这不可不称为“借钱的奇迹”。

荀子曾经说过：“假舆马者，非利足也，而致千里；假舟楫者，非能水也，而绝江河。君子生非异也，善假于物也。”钱只是一种工具，借来的钱也是工具，不要把它变成自己的一个累赘，而是要通过它为自己创造更多的财富。

三、时刻遵循价值投资，策略理财

不管买食品还是买电器，进行交易之前我们都会货比三家，但是在买股票的时候，大多数人在看了某个机构或某个人的文章、博客之后就会匆匆下手。为什么就不能继续货比三家呢？

我知道你给出的答案：这对我们大多数人来说太难了！

不错，你可能说我看不懂股票的K线图，我不知道股票交易平台上一条条的线都代表什么。那我问你，你难道就不会通过各种渠道了解某个公司实力怎么样吗？

据传，散落在中国大地的众多小饮食门店——沙县小吃正在酝酿上市。如果上市了，面对沙县小吃和著名的全聚德股票，你更愿意把钱投

我最需要的 理财常识书

给哪只股票呢？答案估计很相似：当然是那家好吃的全聚德了！因为它有更高的信誉和更大的潜在价值。

但我再问你，你凭什么不投资沙县小吃？凭什么认为它小，没有潜力？

因为你根本就没去了解它的经营状况和实力。

投资对你来说是一件大事，绝对要比买食品、买家电大，那就让自己投入更多的精力，好好地研究一下哪家公司更有潜力，千万不要人云亦云，听风就是雨。

巴菲特被人们称为股神，几十年不曾失败，他的一大秘诀就是长期价值投资——投资公司而不单单是股票。某只股票在市场上由于各种因素会起起伏伏，但是如果一家公司发展得好，其稳定系数要高很多，长远来看，它的股票翻倍增值的可能性就大出好多。

在这种策略下，其旗下的巴郡投资在 1965—2006 年之间，投资总回报为 9934 倍！

四、赚钱、赚钱，千万不能赔钱

巴菲特常对人说的一句话就是：“投资的第一条准则就是不能赔钱，第二条准则是永远不能忘记第一条准则。”

你可能会说，谁都在投资理财时想着赚钱，没人会想赔钱。老巴自己成功了，就站着说话不腰疼，这条原则说起来容易，做起来多难啊。

如果你投资到市场上 1000 元，赔了 500 元，那就只剩下 500 元，想要回本，必须让自己的资产再增加 100% 才行，而这是非常难以办到的。

诚然，投资有盈亏，打仗有输赢，这都是常理。但是我们必须把巴菲特的这条原则时刻记在心里，这样会自然而然地帮助我们合理地处理所面临的风险，一旦风险过大，就停止这方面的投资。



你必须知道，本钱之于投资就像健康之于生活一样。丢了健康的身体，你的生活就面临全面的亏损，同理，保不住本钱，你还谈什么赚钱？

因此，赚钱赚钱再赚钱，是最高心理呼吁。一旦发现要赔钱，就及时终止这项投资，付出的沉没成本毅然不计。有句话说得非常道理，想必大家都还有印象：在前进的道路上，发现方向错了，停下来本身就是一种前进！

五、把鸡蛋放在多个篮子里

理财专家很早就提出，如果你的财产是一筐子鸡蛋，你应该把它们分散放在不同的篮子里，因为这样，如果你不小心掉了一个篮子，至少不会损失全部的鸡蛋。这在投资学中，就是著名的诺贝尔奖得主马克维茨的投资组合理论：单个投资远远不及分散投资来得回报多。马克维茨发现，若干种证券组成的投资组合，其收益是这些证券收益的加权平均数，但是其风险不是这些证券风险的加权平均风险，投资组合能降低非系统性风险。

国内著名的德银财富管理公司在解释分散投资理念的时候，更是直接拿出数据说话：在投资单一市场的时候，年化回报在 3%—26% 之间；而在分散组合投资之后，回报则高达 15%—17%；如果应用一些比较成熟的投资理财策略，则回报达到 18%—25%！

也就是说，当你把自己的钱分散在股票和债券上，可能年初股票表现很好，但年底却不好，债券又有恰恰相反的表现，那么你的资产可能不会随着某一个忽高忽低，而是呈现出逐渐增长的态势。

不过，在你将财产分散投资的时候，一定要避免进入另一个误区：过于分散。有的人投资了十几只股票、几十只基金，结果由于精力有限没有办法全部照顾到，最终只好懒散了下来，这也是不正确的投资方法。

2. 别拿误区当知识

在说了投资的几项基本原则之后，还有必要向大家再说说容易闯入的几个误区。

价格越低就会觉得越好，这是一个最大的投资理财误区。

例如，某些商场经常进行的商品大促销。

举个例子，大葱，农贸市场 2 元 1 斤，超市卖 10 元 10 斤，你会觉得买得越多占得便宜越大，可是真的买了 10 斤大葱，回家后由于吃不了，8 斤都扔掉了，你的价格变成了 5 元 1 斤。

这就是中国那句老话：占小便宜吃大亏！

我们在投资时，也会步入这样的误区。比如有两只股票，一只 40 元 / 股，另一只 6 元 / 股，大多数人会倾向于选择 6 元 / 股的那只，因为觉得这只便宜。再比如，一个 0.88 元的基金和一个 1.2 元的基金，投资者倾向于 0.88 元的。但实际情况是，很多股票正是由于其表现好才会不断地升值，而那些低廉的股票有很多是处于崩溃边缘的。

投资者经常面临的第二个误区比较尴尬，那就是勇于输钱却不敢赚钱。这是在无形中发生的，而投资者往往对此一无所知。

有个心理学家曾经作过一个实验，人们在面临选择时，会根据不同的市场情况作出不一样的选择。举个例子，如果有两个选择，选择 A 股票，一定能赚 1000 元，而选择 B 股票有 50% 的可能赚 2000 元，有 50% 的可能性一分钱也赚不到，这时，大部分人倾向于买 A 股票。但是，如果选择变成，买 A 股票肯定损失 1000 元，而买 B 股票一半的可能是损失 2000 元，一半的可能是一分钱也不损失，你会怎么选择呢？大部分人这时将选择放在了 B 股票上。



上面这个实验告诉我们，赚钱时大家都是风险规避者，而赔钱时又都变成了风险爱好者。比如，投资者花6元/股买进一只股票，等到涨到6.5元/股时就匆忙抛出，但是如果股票下跌到5.5元/股时却绝对不抛。结果就是，这只股票牢牢地套在自己手里，直到跌到5元/股、4元/股……仍然会持有，甚至有些人在一只股票上套牢十几年。

这个投资误区，甚至对很多出租车司机来说都有警示作用。我们在路上打车时，常常会碰到这样的现象：晴天时，马路上一辆辆的空出租车；下雨天，却很难找到一辆，有时候明明看到一辆空车，却又呼啸而过。这是为什么呢？难道是下雨天的时候，司机都不爱做生意吗？

答案出乎意料。

出租车司机由于每天需要交份子钱，总会在心里盘算一下自己今天要赚多少钱的小账，大多数司机都会选择拉满多少公里的乘客就不再拉活儿了。比如，有个司机每天要交600元的份子钱，而他给自己规定的计划是每天赚1000元，那么，当天拉了3000元的活儿，很可能就回家睡觉去了。晴天的时候打车的人少，司机赚钱就会不易，在路上拼命扫街；但雨天的时候打车的人多，可能不一会儿司机就轻松赚到了自己的心理价位，放松下来也就懒得再拉了。

从长期投资的角度来看，对于大多数司机来说，他们应该是在下雨天多拉活儿，晴天多休息，这样可以有效摊低自己的成本，获得更多的回报。

你在工作、理财中，有没有同样的误区呢？

3. 鸡蛋放在不同的篮子里

前面提到过这项投资理念，但它如此重要，以至于我们必须专门对其进行论述。

适度分散投资是对投资者最好的保护，可以有效降低投资的风险。

最早说出“把鸡蛋放在不同的篮子里”这句话的是堂吉诃德，现在来看这句话，虽然是老生常谈，但是对投资来说是一条黄金法则。比如你只买了一只股票，一旦出现了选错的状况，就会赔个精光；但是如果你选择的是 20 只股票，那么肯定不会出现 20 只股票全部赔光的现象，肯定是有涨有跌的。所以，全部的钱投资在一只股票上的风险，显然要比投在 20 只股票上的风险大。

老黄和老吴都是集邮爱好者，经常在一起讨论邮票收藏。后来，老黄从集邮爱好者转变为邮票投资者，开始成版成版地买邮票。21 世纪初，邮票价格达到了一个最高峰，老黄认为当时出手合适，就把邮票全部卖出，积累了自己的“第一桶金”。

后来，邮票市场低迷，老黄就把手中的资金分成三份：一份作为现金，以静制动，等待市场机会的到来；一份投资到股票中去，因为他认为股票马上会出现一个高峰；一份仍然留在邮票市场，去收购市场价格比较低的邮票。不过，现在他的主战场已经转移到股票上了。不久，股票虽然出现了狂涨，但随后就是大量下跌，不过老黄在最高点抛出，又把现金投入到农作物期货中去了。不久传来消息，老黄做期货赔了 200 多万元！朋友都以为他会情绪不佳，便邀请他出来吃饭、散心，谁知他却是乐呵呵的模样，告诉朋友，他在做期货的时候还有一部分资金用来买纪念币、金币了，同时由于当时邮票价格狂涨，他手里的那些

邮票已经填补了亏空，还能赚个几十万元。

再后来，另外一个朋友见到老黄，问他现在在做什么，他说，现在是邮票、股市、期货、黄金、纪念币样样都来，都赶在低点时收购，准备等到高点时抛出。

为什么这种市场周期性的低点，老黄就能随时抓住呢？

答案就是他有抵御风险的能力。他将资本放在几个市场上，手里又随时拿着现金，等待市场出现机会，随时进入。虽然有时候个别市场会亏钱，但从长远来看还是在赚钱的。

相比老黄，老吴的生活就没有那么惬意了。与老黄类似，在邮票价格还比较低的时候，老吴便出手购入了很多邮票，这说明当时他也看到了这个市场机会。但是在“赚钱效应”的影响下，老吴根本看不到其他的投资市场，只是一门心思地往邮票市场堆里扎，并且邮票的价格越涨，他越不惜重金来购买。2003年，有人想用50万元的价格收购他的一套邮票，他却死活不干。后来碰上了邮票持续低落，“屋漏偏逢连夜雨”，他母亲出了车祸急需用钱，无奈之下，他只好将邮票出售，而当时那套50万元的邮票，不得不以5万元的价格卖出了。

从以上两人的经历可以看出，老黄之所以能在市场上游刃有余，有以下几个原因：

第一，“现金流”控制得当，避险准备到位。该留的钱都留了，即使家里有问题也不着急，同时市场上有机会也可以马上进入，可以说是做到了“胸中有数，心中不慌”。而老吴呢？相比之下，在市场逐步上涨时当然没有问题，但由于全部身家都压在同一个市场上，一旦市场转冷，就不得不忍痛“割肉”了。

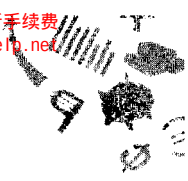
第二，老黄把钱投入到多个市场，利用不同市场的不同周期和特点，及时调整投资策略。古代有个陶朱公，他赚了很多钱，等把钱散光之后，

我最需要的 理财常识书

没几年又聚了很多钱。有人就问他为什么会赚这么多钱，他说：“低价的时候买进来，高价卖出去，就能赚钱了。”道理虽然简单，能灵活应用的人却不多。老黄显然是领悟到了这句话的真谛——“低进高抛”并非指的是某个单一行业，而是在多个行业中进行。当哪个市场低迷的时候，商品的价格必然惨不忍睹，他就在这个时期切入，就是因此而套牢也无所谓。无论多么高超的投资者，想获得高额的利润，都很难让自己在价格低廉时进入市场，因为这时大家都在逃离，老黄能选择市场低点进入，可以算是非常优秀的投资者了。而当这个市场重新人声鼎沸的时候，必然是价格高涨之时，这时候老黄能看准时机将手中的资产卖出，即使没有卖到最高价也无怨无悔。正因如此，老黄能驾驭市场。相比之下，老吴只守着单一的市场，结果必然是忽高忽低，而一旦投资者再把所有资产都放到这样的单一市场，风险可想而知，亏本也就不足为奇了。

第三，老黄在把所有资产放到不同的市场上时，可以做到“高不赌、低不慌”。所谓“手中有粮，心中不慌”，所有的市场不可能同时都处于跌势，总会有涨有跌。把鸡蛋放到多个篮子里才能处事不惊，做到“该进入时，即使套牢也能进入；该出来时，即使在涨也能潇洒出清”。而老吴由于把所有资产都押在了一个市场上，不能做到投资方向随时间变化，最终不得不损兵折将了。

被称为投资奇才之一的米高·马加斯，就曾在“鸡蛋必须放在不同的篮子里”这一简单的道理上损失惨重。他在刚毕业时找到了期货公司资料员的职位，后来由于自己的确太喜欢期货交易了，便辞去这个比较稳定的工作，转而去做风险较大的交易员。后来，他被公司聘任为职业炒家，为公司管理基金。工作期间，他创造了很多奇迹，名下的基金利润额多次超过公司其他基金经理利润额的总和。虽然战绩



辉煌，但是在刚刚进入期货交易时，马加斯并不是一帆风顺的，甚至在入行初期他曾经一而再、再而三地输得一败涂地，资金账户多次遭到平仓处理。

马加斯对过度投资的惨痛经历终生难忘。他曾经积攒下来3万美元，又向母亲借了2万美元，一厢情愿地想在粟米期货合约上赚钱。当时经过市场分析，马加斯认为植物枯萎病这一困扰农作物的疾病会大面积流行，粟米会因此歉收。他便将自己的5万美元全部用来买涨粟米期货合约，想着等到粟米价格大涨后，可以获得巨大收益。在他刚进入市场时，波动还不是太大。直到有一天，《华尔街日报》在头版头条上明确了植物枯萎病不会来临的状况，打破了期货交易市场上投资者的盲目幻想，粟米价格由此出现暴跌。马加斯在经纪行里看到期货价格暴跌，整个人呆若木鸡，全然无法接受失败的现实。最终，5万美元变成了8000美元。投资失败的马加斯并不甘心，又找兄弟和女友借钱买卖期货，结果再次输得一干二净。这么重的损失让他得到了一个教训：期货市场交易切忌孤注一掷。

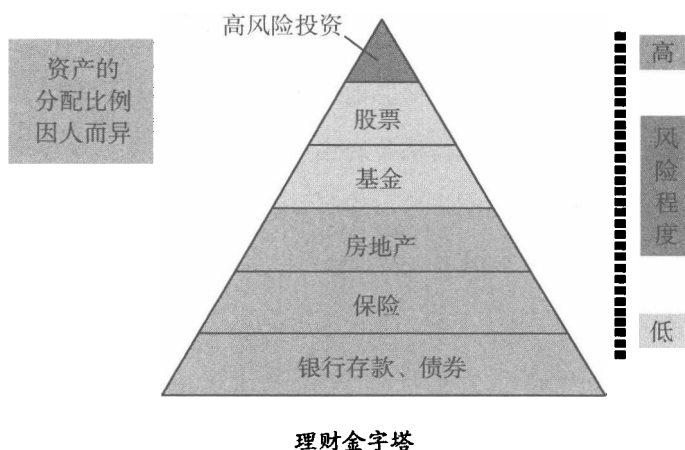
经过反思之后，马加斯最终获得重生，取得了惊人的成就。重温他的失败经验我们可以看到，忽视风险的早期投资对他此后的投资产生了巨大影响，风险的控制成为他此后每次投资都要遵守的原则。

尽管我们说投资时要注意分散资金，不过也要杜绝另一个极端，那就是：过于分散。我曾见过某个客户资金只有5万元，却足足购买了16只股票。这样的做法显然弊大于利，虽然他可能是想分散风险，不过，他这么做肯定要使持仓的成本上升，另外，谁也不可能有那么多的精力应付这么多只股票。

投资分散，目标是为了资金的合理配置，从而控制风险。在实际操作中，要根据自身情况作出合理的分析，按照“理财金字塔模型”来做

我最需要的 理财常识书

理财规划，千万不能走入过于分散的境地，从而与分散投资的意义背道而驰。



4. “投机”和“偷鸡”差不多

财经节目中的专家经常会提到一个词：投机。

那么，投机和投资有何区别呢？

在《现代汉语词典》中，关于投资和投机的解释分别如下：投资，为达到一定目的而投入资金；投机，利用时机谋取私利。仅从字面上，我们就可以看出投机的缺陷和危险。

说到“投机”，大多数人都会嗤之以鼻，但是在实际操作中又很难做到从“投机者”向“投资者”的转变。比如，在股票市场中，作为一个股民把钱投入到股票中时，你是关心它每天甚至是每分钟的价格，还



是深信这只股票会上涨，由此只是隔几天甚至很长一段时间才会看一次？
如果你每分钟都担心这只股票是否会下跌，那你难道不是一个投机者吗？

投资是长期的，并不在乎一时的价格升降，一个真正的投资者在买入股票后并不在意它是否短时间内会产生价格上的波动，而是长期持有，等待公司的良好发展，从而当股价上涨到几十倍时再卖出去，获得的收益一定是巨大的。所以，投资追求的是稳健的、长期性的收益。这也正是股神巴菲特一生所信奉的信条——长期价值投资。

而投机者追求的是短时间的买卖，很容易跟风冒险。投机的赚亏是马上就能见分晓的，虽然有时候能有所收益，但其最大的风险就在于很可能某一次冒险会亏得血本无归，从而丧失翻盘的可能。

对于“投资”和“投机”的区别，有个比喻描述得比较贴切：投资就像恒久不变的爱情，而投机就像“一夜情”。

投资	投机
有明确的长期目标 如退休养老、家族传承等 看大势，赚大钱	没有长期目标，注重短线 以获取差价为目的，赚快钱
焦点：实现人生目标	焦点：快钱
深入研究，发现价值	侧重技术，炒作预期
恒久的爱情	一夜情
道&术的结合	术

投资 VS 投机

来看一个典型的投机者案例。

由于现在一线城市房价飙升，很多人为了买房不得不扛起沉重的房贷大山，承担着“非人”的压力。拿一套位置还可以、大小在七八十平

我最需要的 理财常识书

方米的北京的房子来说，可能需要200万元，首付80万元，贷款120万元，贷款15年，按6.55%的利率，这样每个月需要还的月供就是1万元左右。这样的还贷压力不管对什么人来说都是巨大的。那么，如果现在有人告诉你一个内幕消息：股票市场将会出现大涨的行情。你该如何操作？是选择相信这个建议，还是相信自己的判断，采取稳健的操作手法？

某投资银行业务经理在面临同样的事情时，作出了一个大胆的“赌博”计划。当时，经过对市场的综合分析，他认为股票大盘将会迎来一个大涨的行情。面对手里20万元的资本金，他不满足于小打小闹，想着如果可以投机成功，就能缓解巨大的还款压力。

于是他通过私人关系，把自己的房子做了抵押，换取了短期180万元的贷款，由于是短期贷款，利息比较高——15万元。加上私人关系各方面的手续费，又花费10万元，我们可以认为这次贷款的成本是25万元。如果他能在贷款到期前赚到超过25万元的利润，那就可以实现盈利。

他的策略是这样的：当时股市在3300点震荡，周末央行发布了刺激股市的消息，所以在接下来几天内，股市一定会大涨。不过，作为投资经理的他知道，把钱放在股市上不会有那么多的收益，所以他把钱放在了期货市场，“赌”股市会大涨。不过，出于稳健的考虑，他并没有将所有的钱都压在上面，而是将180万元投入到期货市场，剩下自己的20万元左右作为浮动保证金，以保证可能出现的一时间的股市下挫。

一切看起来都是那么完美，似乎在一个月的时间内，就可以盈利80万元，去掉自己贷款的成本25万元，还有55万元！再加上自己的积蓄20万元，就有75万元可以还给银行了，房贷压力可以大大地降低！多么完美的计划，多么幸福的生活！可是在憧憬这么高的回报率的同时，他忘了一件事情：可能产生的风险！



接下来的一个星期，当他想着迎接幸福生活的时候，股市出现了下挫，他亏损了15万元。经过分析后，他认为这只是暂时的，并且最开始的时候他准备了20万元作为短期下挫保证金，所以这次下跌并没有引起他的重视。

谁知道，接下来的周一，股市出现了大规模下挫，而他的期货也出现了跌停，20万元保证金全部亏光，期货经纪公司打来电话，让他赶紧缴纳保证金。没有办法，他只好卖出一部分的期货合约，拿到18万元现款，缴纳出足够的保证金。这一天，亏损达到了30万元，一下子过度亏损，让他毫无思想准备。本来在亏损20万元的时候就应该止损，但是现在面临着30万元的亏损，理性的“止损”变成了感性的“不顾一切地博到底”的想法。

熬过了周二进入周三，由于亏损进一步扩大，达到了40万元，他不得不又一次卖出合约，套取现金来支撑自己的期货。其实，现在对于年纪这么小的年轻人来说，40万元的亏损给心理带来了巨大的压力，已经让他有点手足无措了。最要命的是，短期贷款马上就要到期了，这180万元可怎么还得上？

正当他一筹莫展的时候，他发现博客上有人在喊：明天股票一定大涨40点。这时的他已经头脑发晕了，居然相信了这句话。

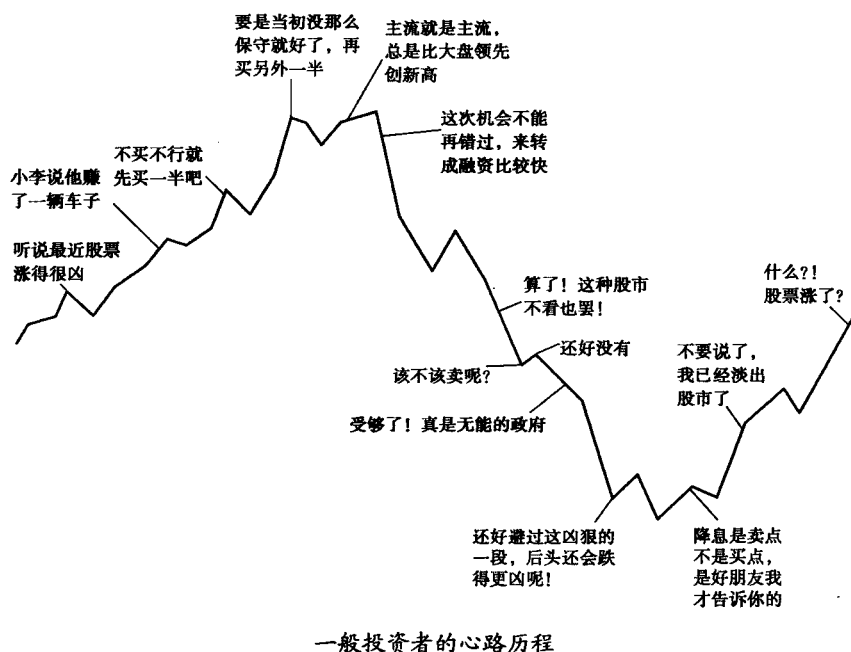
第二天，40点没有涨上来，却是开盘就跌去了40点，亏损进一步扩大，达到了50万元。这时，他接到期货经纪公司的电话，问他是否马上都平仓，他精神恍惚地说了句：都平了吧。

短期贷款180万元，加上利息及各种费用一共需还205万元，但是，账面上只剩下150万元，还完之后还欠债55万元。想着家里每个月还需要缴纳1万元贷款，这该怎么向妻子交代，该怎么去承担呢？他想到了一死了之。但是，就算跳楼，房子也照样会被银行收回的啊！

我最需要的 理财常识书

由此可见，投机是万万要不得的！

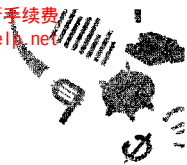
以上的案例，还折射出一个很普遍的一般投资者的心路历程，这个历程中有部分的投机因素在作祟。



说到投机，有人可能会想到 20 世纪 60 年代李嘉诚的发迹。

1965 年，香港发生了严重的银行信用危机，很多贷款买房的人还不上贷款，牵连银行发生倒闭潮。一时间人心惶惶，很多市民和精英阶层纷纷离开香港移民国外，而房地产也被他们抛售。香港房地产价格暴跌，房地产公司、房产中介纷纷倒闭。1967 年，香港又发生了震惊中外的反英暴动，进一步引发了香港房地产价格的下挫。

自然，这时新落成的楼宇也无人问津，整个房地产业呈现出“有价无市”的状况。就在房地产商焦头烂额、不知所措的时候，李嘉诚反其



道而行之，开始大量购入房地产。他认为，由于香港具有独一无二的商业环境和地理环境，所以必然不会久乱，一定会否极泰来、走出阴霾的。果然，1970年，“反英暴动”得到平息，香港社会开始恢复正常，经济开始繁荣，大量的离港商人纷纷返回，与之相伴的就是房地产价格水涨船高。而这时的李嘉诚已经有了大量的收租物业，每年的租金收入达到390万港元，而他的物业面积也达到了空前的630万平方英尺。

李嘉诚成为这场经济危机的最大赢家，而这次的收益也为他后来成为地产大鳄奠定了基石。

有人可能认为，李嘉诚此次进行的也是一项投机行为，可是，深入分析，却发现这是一种风险系数比较大的投资行为。原因有二：第一，他的收益依靠的是长期的、香港以后的发展潜力，并不是一时的市场走向；第二，就是他常说的：“我将资产负债率控制在20%左右，这样我没有借别人太多的钱，每晚都可以平安入睡。”他在投资时，确信自己能够应付可能发生的风险。

由此，我们可以得到一个重要的结论：千万不可以借钱进行投资。这是我们投资股票、基金、期货的最低限度。

我们用来投资的钱一定要是“闲钱”，千万不能是借来的，因为投资时千万不能有压力在里面，而投机时容易一败涂地的原因就是使用了压力资金，在进行操作时具有很大的心理压力。

一般情况下，压力资金指的是在某个特定日期必须还款的钱以及那些用来做生活保障的钱，比如仅存家底。就像上面第一个例子中的投资经理一样，他的钱是借来的，并且在特定的还款日必须还上。这样的钱往往有一个问题，那就是出现亏损时不能大胆地止损，反而为了减少亏损，不得不继续大量地投钱进去，造成越套牢越要加钱的恶性循环。

像上面的投资经理，当市场上的股市走向和自己的预期不一致时，

我最需要的 理财常识书

对于正常的交易来说，必须马上进行止损，因为市场信号表明投资者的预期出现了错误。如果这是他的闲钱，他不会有心理压力，只要马上进行止损就行，但正是由于“不能亏损”的心理，让他不得不“越是亏损、越是要持有”。

尤其对于新手，更要秉承使用闲钱进行投资的理念。因为新手刚开始投资时，往往会赔钱，这是每个投资老手不得不经历的过程。新手经常会有心理误区，认为投资是很简单的事情，只需要低买高卖就行，这就容易让新手进行一个心理计算：如果投入 100 元，赚 8 元，那么投入 10 万元，就能赚到 8000 元；我在一天时间内投入 100 元赚了 8 元，现在向人借 10 万元，就能再在一天时间内赚 8000 元。巨大的利益诱惑面前，有很多人就想着去借钱了，但如果出现亏损呢？

其实，在 2007 年全国大牛市的时候，股市上也有 70% 的人亏损，这些人几乎都是新手，这就是投资的规律：先赔钱后赚钱。所以，我们绝对不能使用压力资金进行投资，更加不能不顾一切地孤注一掷。

理财的主要目的是要让生活变得更好，所以我们一定要保持稳健的作风、良好的心态，千万不可急功近利，将自己放到危险的境地。试想，如果出现了巨大的亏损，是不是还不如当初没有进行投机呢？

5. 国债，不可忽视的一个渠道

在投资市场，还有一种比较受大家欢迎的渠道就是国债。

国债由中央政府发行的，目的是为了弥补国家财政赤字，或者是为



一些耗资巨大的建设项目、某些经济政策甚至是战争而进行的资金筹措。国债以中央政府的税收作为还本付息的担保，所以，国债的风险极小，流动性也较强，相比之下利率较其他投资形式也要低。

国债的种类很多，按照券面形式可以分为三大类：无记名式债券（实物）、凭证式债券和记账式债券。

无记名国债，是我国发行历史最长的一种国债，以实物的形式发行，券面上印有发行年度、券面金额等内容。债券发行时，通过各银行储蓄网点、财政部门国债服务部和国债经营机构的营业网点向全社会进行发行销售，投资者也可以从证券交易场所进行购买。这种债券从发行之日起开始计算利息，不记名、不挂失，可以上市流通。上市转让价格随着二级市场的供求关系进行波动，当市场因素有所变动时，价格也会产生比较大的波动，所以，可能有获得较大利润的机会，但是，也有很大的风险。一般来说，这种债券更适合金融机构以及那些投资意识比较强的投资者。

凭证式国债，是我国从1994年开始发行的一种国债。购买这种国债时，需要填写“国债收款凭证”，凭证上记载购买人姓名、发行利息、购买金额等内容。凭证式国债也可以在各银行储蓄网点和财政部门国债服务部进行购买，从投资者购买之日起开始计算利息。该国债可以记名、可以挂失，但不可以上市流通。投资者如果需要变现的话，可以到原来的购买点提前进行兑换，除了能得到本金外，投资者还可以按实际的持有天数获得利息。对于提前兑取的国债，经办网点还可以二次卖出。

凭证式国债实际上是一种储蓄债券，适合那些以储蓄为主要投资方向的个人投资者，它的安全性好，具有购买方便、保管方便、兑现方便的特点，但流动性较差，一般只有在规定的发行期才能买到。

记账式国债，我国也是于1994年开始发行的。这种国债不需要印制券面和凭证，是由财政部发行，通过无纸化方式，以电脑记账方法记

我最需要的 理财常识书

录的一种国债。它可以上市交易，可以随时进行买卖，流动性较强，每年进行一次付息，实际收入比票面利息要高。并且可以记名、挂失，安全性比较高。它主要适合金融意识较强的个人投资者以及有管理现金需求的机构投资者，可以让其现金得到保值、增值。该方法投资收益较高，但相应的风险也较大。

由于国债以国家税收作担保，一般情况下风险很低，而又由于其利率比银行稍高，所以适合中老年人投资，可以做本金的保全。

金先生今年 62 岁，经过两年的返聘后，刚从教师岗位上退下来，金太太以前是公务员，现在已经退休在家 4 年多了。两人的退休金加起来有 6000 元，家里存款 30 万元，存的都是定期，从来没有买过股票、基金。他们和子女分开住，子女也已经独立，不需要他们的支持。两人都比较完善的医疗保障，子女还为他们购买了“大病保险”。每个月两人开销大约 2500 元。

金先生的家庭是比较典型的退休家庭，有稳定的收入，也有结余，同时还有不错的保障，也有一部分积蓄，养老金基本上可以满足两人的生活开支。金先生将所有的积蓄存成定期存款，总体来看投资收益比较低，流动性强，虽然安全但是抵御通货膨胀的能力较差。

由于老年人容易发生重大疾病、灾难意外等突然事件，所以，需要一部分的家庭应急备用金。一般来说，3—6 个月的生活费用即可，对于金先生来说 1 万元就可以了。30 万元的积蓄，可以将 10 万元存入银行做定期存款，剩下的 20 万元投资在国债市场，而老人每个月的结余可以投资到定投基金上。通过这样的安排，一方面可以使用定期存款保障资金的流动性，用国债来为自己取得较高收益的同时，增加自己的安全性；另一方面，用每个月的结余来定投基金，可以在保障安全的情况下获得较高的收益，抵御通货膨胀。其实，两人每月的开销并不多，建



议稍微改变消费习惯，增加退休后的生活品质。比如可以适当增加外出旅游、保健以及文化娱乐方面的开支。通过提高晚年生活质量，有利于保持良好的精神状态，保持身体健康，这样便能减少医疗费用的支出，也是一种广义上的理财方式。

6. 股票，别上瘾就好

股票是一种风险投资。

如果你选择的股票，因为公司的业绩比较好，受到大多数投资者的追捧，价格就会上升，你就会得到收益；相反，如果选择的股票因为公司业绩差，不被投资者看好，没有人愿意买这只股票，就会产生亏损。

从这个原理上我们可以看出，股票价格的涨跌，长期来说是受公司业绩影响的，但短期来说确实由供求关系来决定。所以有经济学家就说：“对明天股票价格涨跌的预测，还不如你随便蒙上眼用针刺到一只股票来得准。”经济学家虽然发明了那么多对股票价格预测的方法，但是用这些方法进行预测还没有你随便选择一只股票涨的可能性大。由此可见，股市中充满了风险，而面对这些风险，我们的心态是最重要的，甚至可以说：炒股炒的就是心态。

要成为炒股专家，真正直接有用的专业知识需要的并不是很多，对于大多数炒股者来说，最大的问题是如何在残酷的现实中使用这些知识。原因是，这些专业知识就像大多数经济学理论一样，对不同的人，从不同的角度来看都是正确的。所以，最重要的是心态，正确的心态能让你

在面临股票的波动时，有足够的心理防御能力。

有一位来自泰安的庞女士，就因为在炒股时心态没能放得平稳，落了个“自虐”的下场。她经常听自己的小姐妹说：“今天从股市里又赚到了多少多少钱。”后来，由于抵挡不住这种诱惑，就打算投身到股市中。一开始，她瞒着家人用自己存的 6000 元私房钱买股票，第一次就赚到了 500 多元。尝到甜头的庞女士一发而不可收，不仅动用了家里的所有存款，还把房子抵押出去，想要从股市里海捞一笔。结果是投入了 100 多万元的资金，股市却一路下跌，投进去的钱血本无归。

在家人的帮助下，虽然她无奈地接受了现实，不过由于精神上的巨大压力，整天一个人发呆，精神基本崩溃。直到有一天，她操起菜刀朝自己的手腕连砍八刀。虽然最后经过抢救脱离了危险，但也经受了巨大的痛苦。

还有一位准新郎，把父母给的结婚的钱都放进了股市里，结果婚期越来越近，未婚妻也催着他赶紧置办家具等结婚用品。由于这些钱都处于“套牢”的状态，他每日的精神压力巨大，不知道该怎么向女友和父母交代，最后，只好在家人的陪伴下进入了当地的精神卫生中心。

在中国，80% 的股民的月收入都在 3000 元左右，这类股民由于是拿着吃饭、住房的钱在炒股票，所以精神压力非常大，而这样的投资心态是万万要不得的。至于那些把所有积蓄甚至是房产拿来炒股的人，更需要审视自己的投资，这绝对不是一种健康的投资方式。

在股票市场中，从短期来看，似乎真的有些方法和途径是能迅速赚到钱的，也确实有人在听了别人的建议后，买了某只股票，不到两天就小赚了一笔。但从长期来看，没有多少种炒股技巧能让人连续盈利。有许多炒股者第一笔赚了钱，后来不停赔钱的主要原因就在于，从一开始对股市就抱有不切实际的幻想，想着用极短的时间连续获得极高的收益，



而正是这种心态，才让炒股者不得不承担过高的风险。

所以，我们需要的正确心态是：要把一个确定性的投资收益结果作为自己的目标，而不是让自己的投资周期最短化，从而达到不断收益的结果。所以，我们要选择那些能在几个月内给我们确定收益（比如8%）的股票，而不是冒险参与那些自己连百分之一的认知度都达不到的短期操作。

很多散户最大的问题之一，就是每天甚至是每分钟都不停地关注着股市的涨跌，常常为下一秒钟股市的走向而担忧，甚至有些人因为股市的涨跌还会影响自己一天的心情。这样的炒股心态不仅会让投资者觉得筋疲力尽，更加会影响到投资收益。

正确的心态是要以稳健的投资收益为目标，不受过多的短期波动的影响，更不能让每天的涨涨跌跌影响到自己的生活。

股市的涨涨跌跌是常态，如果没有涨跌反而是不正常的。对于新投资者一定要有这样的心理准备，要尽快适应这种无时不在的波动。比如2006年下半年，股市暴涨的赚钱效应，让很多人进入了股市。但是，到了2007年1月，上证指数连续几天的大幅波动，让这些新入市的投资者在短期内出现了亏损，于是，就有很多人纷纷撤回资金或者要求赎回基金，这就是没有一个良好心态的表现。

除了要有应对短期波动的心态外，我觉得，进入股市必须有一些必备的特别的心理素质，才能处乱不惊，应付自如。

必须要相信自己。只有相信自己的能力，相信自己能够学习到如何在股市中进行操作，才能将自己学到的股市交易技巧应用到实践中。在现实的股票交易中，很多经济学专业的学生第一次看到大盘时，也会觉得不知所措。其实，这是经常发生的，书本上学到了知识，到现实中还需要经过适应才能用起来得心应手。

我最需要的 理财常识书

与不相信自己相对应的是，有些人容易陷入另一个极端，他们太相信自己的判断了，但事实和想象往往有段距离。所以，要诚实面对自己，客观地认识到自己的不足，不断地学习，并能接受投资失败的损失。

还有，独立的判断能力，这是需要反复强调的素质。不仅仅是炒股，在所有的投资理财中都要有独立的判断能力，赚了钱是自己的，赔了钱也要自己负责。所以，千万不能人云亦云，别人追捧热门股票，你也不计后果地去追捧。一定要用自己的知识判断一下，到底是不是真的值得你去追捧。

股票的魅力就在于它的不确定性。有时候，当你制订好一个投资方案时，却发现这个方案并不适合自身的风险承受能力。比如，你买了两只股票，却搞得自己紧张兮兮，晚上睡不着觉，那就要多买几只，将风险分散化。这就是一种随机应变的能力。

炒股需要技巧，也需要经验的不断积累，而大多数人在炒股时，往往开始劲头很足，等发现自己的付出得不到回报时，就开始松懈下来。这是不对的。如果你确实把股票当作一个投资方向，那就要在股市中不懈地努力，因为要成为某个行业的行家，必须要付出努力才行。

7. 基金，温和派立场

“基金”这个词，我们在生活中经常会听到，像保险基金、退休基金、信托基金等，这些都是广义上的基金，我们可以把它们理解成为了



某种目的而设立的一定数量的资金。狭义上，基金就是在交易所上市交易的基金，包括开放式基金和封闭式基金。

说个通俗的案例，你就可以完全理解基金了。

现在你有一笔钱，知道股票、债券、外汇等各种投资方式，你便想把这笔钱用这些方式进行增值。但是，由于你没有投资方面的专业知识，也没有那么多精力来研究这些投资市场，并且你的钱也不够多，无法形成一个投资规模。那你就可能想到，如果再有 10 个人，和他们共同出资，资金达到一定规模，便可能进行多方位的投资，从而获得较大的利润，规避较高的风险。同时，由于资金比较多，便可以请一个投资高手来为大家投资。但是，如果 10 个投资人都与投资高手随时进行交涉，那还不乱了套了，考虑到这一点，大家决定从 10 人中选出一个最懂行的和投资高手进行沟通。当然，劳动也不是义务的，大家从共同的资产中按一定的比例提成给他，他再从里面拿出一部分的钱当作投资高手的劳务费。当然，他也要张罗各种大大小小的事情，比如挨家挨户地跑腿，提醒高手注意风险，定期告诉大家盈利或亏损情况，等等。这件事情就叫作合伙投资。

如果把这种合伙投资的模式放大 1000 倍、10000 倍，就是基金了。

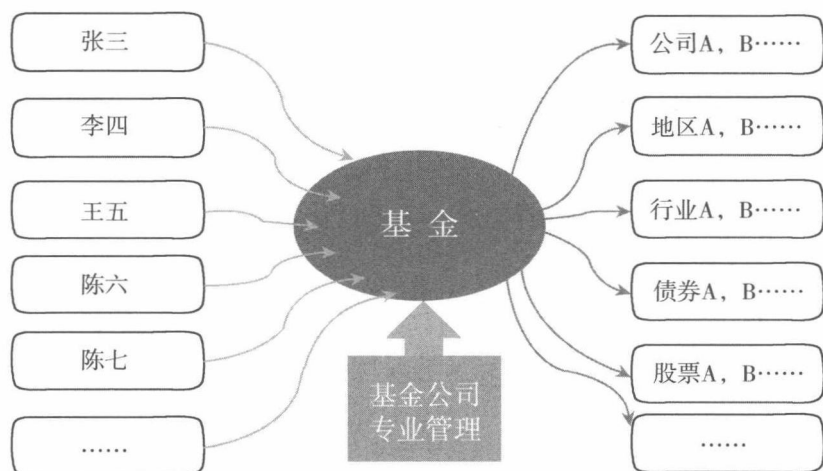
上面所讲的是一种民间私下的投资活动，如果这种活动形成了完备的契约合同，我们就把它叫作私募基金。当然这种私募基金还没有得到我国法律法规的认可。

如果这种投资活动经过中国证券监督管理委员会的审批，允许这项活动的牵头人进行操作，并可以向社会公开募集、吸收投资者，让投资者加入到合伙投资中来，那这就叫作公募基金，也就是我们常说的基金了。

1868 年，英国出现了第一家公众投资基金，该基金的主要运作方式是，各行各业的人用自己的资金购买银行发行的“外国和殖民地政府

我最需要的 理财常识书

信托”基金，银行通过自己的理财能力将资金投资到国外和殖民地，获取收益后再和国内投资者分享。



基金运作图

基金是一种间接的证券投资方式，基金管理单位通过发行基金来募集资金，再将资金投入到股票、债券市场，从而共同分担风险。

基金按照是否可以增加或者赎回，分成开放式基金和封闭式基金。开放式基金一般来说不上市交易，通过银行进行申购和赎回，基金的规模并不固定；封闭式基金具有固定的存续期，在存续期内基金规模固定，一般在交易所上市交易，投资者可通过二级市场进行买卖。

1991年7月，我国发行了第一只封闭式基金，从那时起的10年是封闭式基金的“黄金10年”，有很多只封闭式基金得到发行。但是由于其固有的“封闭期内可以赎回以及基金规模固定、不可以超规模吸收资金”的特点，所以，进入21世纪，封闭式基金逐渐被开放式基金所代替。



相对于封闭式基金，开放式基金就比较有优势，更适合老百姓做日常的投资理财。

封闭式基金不可赎回，所以，即使基金运作出现了亏损，投资者也不可以要求基金公司进行赎回，只能择机在二级市场上卖出，但是对于亏损的基金，持有者如果想将其卖出，必然要接受更大的折价。开放式基金的市场选择性好，首先在基金管理者层面，由于随时可以要求赎回，所以无形中会造成很大压力：如果基金经营不善，投资者就会要求赎回，将资金投入运作良好的基金。而那些资金规模较大的基金，由于规模效应，可以得到较高的收益，从而会吸引更多的人进行投资。这种优胜劣汰的机制，不管是对基金公司还是基金管理者都会形成激励约束，促使他们更积极地寻求基金本身的升值。这样，基金公司的积极性和资金的流动性，对投资者来说，都是非常有利的。

最重要的一点，开放式基金在透明度管理方面做得非常到位。一方面，管理者需要根据相关规定对基金的运行状况进行公布，另一方面，为了吸引更多的投资者，展现自己基金的运行状况良好，基金管理者也乐意每天对基金的净值、投资状况，以及管理者的能力进行披露。

正是由于这种开放的姿态，使得开放式基金凭借在赎回、申购、便利性以及良好的流动性方面的突出优势，赢得了广大投资者的青睐。市场上已经有越来越多的开放式基金了。2001年，开放式基金刚刚进入中国时，市场上只有3只开放式基金，但是到了2005年，开放式基金的数目已经达到了169只，而到了2011年下半年，开放式基金的数量已经超过了800只。

了解了开放式基金之后，你是否觉得自己适合做这项投资呢？

回答这个问题，要先充分衡量你属于下面的哪类人。

第一种，想要投资证券市场，但是缺乏投资知识。

我最需要的 理财常识书

“投资”需要很强的专业知识，现在市场上的股票成千上万，如何在这些股票中进行选择，哪些股票可能会涨，哪些会跌，这些都需要进行专业、细致的分析。现在股票市场的分析包括基本面分析、技术分析、政策面分析，等等。如果没有经过专业训练，很难对上市公司进行深入细致的研究，这就会让投资带有盲目性，如果委托基金公司来进行投资，就能减少这种盲目性。

第二种，风险承受能力较低的投资者。

比如，为子女准备教育基金的人，为自己准备退休金的人或者退休后有一些积蓄的人，这些人投资的基本需求是不求太高的增值，只求能抵御通货膨胀，能够对资金进行保值。

另外，我们都知道，如果只投资一只股票，那么会承担巨大的风险。如果可以把资金分散到多只股票上，就可以降低风险，同时能有预期的收益。而一个人的资金毕竟有限，更多的情况是只能购买一到两只股票，这样必然会使风险过于集中；而如果把资金分散到过多的股票上，又会牵扯太多的精力，并会导致投资成本升高，得不偿失。基金可以从很多投资者手里获得资金，并把资金进行组合式投资，这样便能分散风险。

第三种，没有时间理财的职业人士。

股票的交易时间是上午9：30—11：30、下午1：00—3：00，这正是大家工作最忙的时间，根本没有时间坐在电脑前关注股票的涨跌。购买基金，就相当于让专业的基金公司来管理自己的资金，这样，不用花费什么时间就能坐享其成了。其实，这也是基金本身出现的最主要原因。

我们知道了什么样的人适合投资基金，那么投资基金是怎么赚钱的呢？

小董有50万元，准备认购开放式基金，假如该基金认购费率为1%，

基金的份额面值是 1 元，那么：

认购时需要缴纳的认购费为： $50 \text{ 万元} \times 1\% = 0.5 \text{ 万元}$ ；

去除认购费的净认购金额为： $50 \text{ 万元} - 0.5 \text{ 万元} = 49.5 \text{ 万元}$ ；

认购份额为： $49.5 \text{ 万元} \div 1 \text{ 元} = 49.5 \text{ 万份}$ 。

如果现在基金单位净值为 2 元，有人拿 50 万元来申购基金，申购费用为 2%，那么：

申购费用为： $50 \text{ 万元} \times 2\% = 1 \text{ 万元}$ ；

净申购金额： $50 \text{ 万元} - 1 \text{ 万元} = 49 \text{ 万元}$ ；

申购份额： $49 \text{ 万元} \div 2 \text{ 元} = 24.5 \text{ 万份}$ 。

如果有人想要赎回 50 万份基金单位，而赎回费率为 1%，基金单位净值为 2 元，那么：

赎回价格： $2 \text{ 元} \times (1 - 1\%) = 1.98 \text{ 元}$ ；

赎回金额： $50 \text{ 万份} \times 1.98 \text{ 元} = 99 \text{ 万元}$ 。

在购买基金时，购买者可以根据自己的投资经验、收入状况、预计支出状况、对市场的熟悉程度等来决定什么时候购买以及怎么购买基金。不过，如果本身对市场的状况没有太清晰的了解，就可以选择一些比较被动的投资基金的方法，比如定期定额购入基金、固定比例购入。

这种方式有点像银行的“零存整取”。具体操作时，就是每隔一个月或者固定的时间，将固定的金额投入到同一只开放式基金上。虽然这种方式不能保证基金能获得利润，也不能保证基金不出现亏损，但是，这种投资方法的好处是：由于每次投入的钱是固定的，所以当基金价格上涨时，买入的基金份额就少；而当基金价格下跌时，买入的基金份额就会增加。这实际上就是股票中的“上涨少买，下跌多买”。从长期来看，这种购买基金的方法可以摊薄成本，从而有效地控制风险。

以这种方式投资有很多的好处，比如，由于基金投资的是股票，收

我最需要的 理财常识书

益相对来说比定期存款要高，而且也不用担心购买的时机，一次性购买基金的话，需要考虑什么时候是低点，什么时候是高位，但是定期定额购买基金随时进入均可，不用担心购买时机。同时，即便是一点小钱也能轻松投资。股票每次买卖至少要一手——也就是 100 股，至少需要几千元才能进场，但是如果选择基金定投，每次几百元就行。当然，投资基金可以选择的种类也比较多，现在市场上的基金种类多样、类型繁杂，可以在其中选择适合自己的进行投资。

假如，有个人每隔两个月投资 1000 元在同一种开放式基金上，一年下来，共投资 6 次，总金额是 6000 元，如果每次投资时的申购价格为：1 元、0.8 元、0.9 元、0.92 元、1.2 元、1.1 元，那么他每次申购的份数为：1000 份、1250 份、1111.1 份、1086.9 份、833.3 份、909.1 份（不考虑申购费）。一年下来他共申购基金：6190.4 份，平均申购价格为： $6000 \text{ 元} \div 6190.4 \text{ 份} = 0.969 \text{ 元}$ 。这样的话，年底时，投资回报率为： $(1.1 \times 6190.4 - 6000) \div 6000 \times 100\% = 13.49\%$ 。

如果年初这个投资者就将 6000 元全部申购，那么年底时，投资回报率为 10%。当然，如果投资者能在 0.8 元时一次性申购，在 1.2 元时赎回，那么投资回报率就能达到 $(1.2 - 0.8) \div 0.8 \times 100\% = 50\%$ 。不过，寻找到低点和高点不是件容易的事情。

另外，如果你对基金市场不太了解，也没有时间对其进行关注，或者分不清什么时候该买入什么时候该卖出，但是又想一次性买入，那么可以尝试固定比例购入法。这种方法主要是用来抵抗行情下跌而造成的损失。

按照基金的风险可以将其主要分为三类：第一类为股票型基金，这种基金的投资方向是股票，风险较高，但是预计收益率也较高；第二类为投资方向是债券和货币市场的偏防守型的基金，该类基金的风险较小，



但是预计收益率相对来说也比较低；第三类是介于两者中间的混合型基金，风险及回报率都适中。

固定比例购入法，就是将资金在这些基金之间按比例进行分布的一种方法。举例来说，如果你在年初时用6万元来投资上面三类基金，在不考虑手续费的情况下，假如三类基金的申购价格都为1元，而你在每类基金上投入2万元，那么三种基金的比率都为33.3%。到了年底，你希望对三只基金进行调整时，对其净值进行了计算，股票基金的净值是0.9元，债券基金的净值为1.5元，混合型基金的净值为1.2元。现在，显然股票基金的净值占资产总额的比率降低，而债券基金的净值占资产总额的比率升高。那么你现在的策略就是卖出适当的债券基金，买入相应价值的股票基金，让三种基金所占的比率都回到33.3%。

这种方法操作简单，不需要对市场上的基金涨跌进行预测，既可以避免自己被套牢，又能抓住市场行情。当基金价格上升的时候，就卖出该种基金将收益回笼；当某种基金的价格下降时，就购入该种基金，增加该类基金的份额，相当于“抄底”。但是，这种方式不适合基金市场持续上涨，或者是持续下跌的情形。

当然，我们在具体选择哪种基金上面，也应该掌握一些有用的窍门。

首先，选择一家好的基金管理公司至关重要。什么样的基金公司算是“好”的呢？我们可以从报纸、网站中得到一定的启示，选择那些市场评价高、合法诚信的公司。同时，也要注意公司的基金经理是否有足够的专业知识和丰富的经验，以及这些基金经理是否在频繁地进出该公司——一个跳槽率过高的基金公司必然是有问题的。

其次，一定要选择长期绩效较好的基金。市场具有周期性，某些现在绩效好的基金很可能是重金“押宝”了某只股票，这样的基金虽然短期内可以将绩效做到第一名，但是长期来说不一定能带来良好的回报。

我最需要的 理财常识书

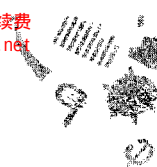
所以，我们在选择基金时，千万不要迷恋“第一名”，要考察每只基金的“背景”，只有长期高回报的基金才值得我们选购。

如果你有一些投资偏好，选择和你的投资目标相一致的基金也是一个比较不错的做法。每个人的投资目标都是不一样的，有的人希望高收益率，有的人希望保值。对于每只基金来说也有“自己的目标”，投资到债券和货币市场的基金，其目标是保值以及较低的收益，投资在股票上的基金，其目标是高收益率。所以，我们一定要将自己的理财目的和基金本身的目的结合起来。

还有，很关键的一些细节。比如考虑资金的期限、基金的风险程度是否是自己能接受的，基金在申请和赎回时所需要缴纳的费用是否过高，等等。如果你的资金短期内并不需要用，那么可以投入到风险较大的基金上，因为这时可以承受较大的价格波动；但是如果你预计在不久的将来就会用到这笔钱，那就尽量把钱投资在风险较低的基金上，避免突然需要这笔钱时，造成不必要的损失。

以上介绍基本上针对的是那些金额较小的家庭理财，对于拥有大笔资金的富人来说，也许可以将其理财策略放得更远——全球性。据德银理财顾问提供的数据，如果在国际市场按照“分散组合投资+长期价值持有+波段操作”模式进行组合投资理财操作，年收益都在15%以上。

近年来，亚太、拉美、新兴东欧、印度等地区的国际基金，都有上佳的表现。比如拉美基金，大都将基金投资在巴西、阿根廷、墨西哥等优质的资源类股票上，著名的巴西淡水河谷，与2000年相比，现在的涨幅达到995%！而墨西哥电信巨子卡洛斯·斯利姆·埃卢的墨西哥电信公司，其股票市值比2000年增长645%！东欧地区的基金则投在俄罗斯、土耳其等国家的优质市场上，像俄罗斯天然气公司的股票，2001—



2011年10年间的投资回报率高达766%！此外，还有世界矿业基金、世界债券基金等，都是闲散大资金理财可以选择的方向。

8. 买卖外汇，其实没有那么难

外汇，其经济学定义是，一个国家的货币兑换成另一个国家的货币，也可以称之为货币兑换率。

通俗解释就是：由于每个国家使用的货币不同，所以当一国与其他国家有贸易、投资、旅游及其他形式的经济往来时，就需要使用不同的货币进行支付。在国外进行支付时，就需要将本国货币兑换成外国货币，在收到对方支付的外国货币时，就需要把它兑换成本国货币，才能在国内进行流通。正是由于这样的对不同货币的需求，从而产生了货币兑换的关系，也就有了外汇市场。

外汇市场是一个先进的电子网络系统，不受时空的限制，投资者在家里通过电子设备就能进行买卖。外汇市场是一个庞大的、成熟的全球市场，市场上各种货币的汇率都是由当下的供求关系所确定的，一般不会受到大庄家的操纵，所以相对于股市来说，更加地公平。同时，汇市还是一个24小时的操作市场，一天24小时，都可以对外汇的买卖进行操作。

电视里经常可以看到“Forex”或“FX”市场，指的就是外汇市场，它是全球最大的金融市场，日交易量是整个中国股市每日交易量的600倍，相当于美国证券市场每天交易量的30倍。

我最需要的 理财常识书

外汇交易就是买入某种货币的同时，再卖出某种货币，对于新手而言，首先要做的就是看懂外汇交易报价。乍看起来，外汇交易报价似乎很难，但是只要从下面两个方面入手，就能很快看懂：第一，前面的货币是基础货币；第二，基础货币的价值总是以 1 作为单位。举例，如果外汇报价为：美元 / 人民币 6.3429，在这组报价中，美元就是基础货币，“美元 / 人民币 6.3429”意味着 1 美元等于 6.3429 元人民币。不管是“买”还是“卖”，都是在交易基础货币。

另外，在国际外汇市场上，汇率的报价都是 5 位数字，这 5 位数字的最后一位称之为 1 点，比如美元兑人民币中的 6.3429，最后一位，也就是 0.0001 称之为 1 点，美元兑日元的 78.156 中的 0.001 为 1 点。这是外汇变动的最小基本单位。

外汇市场上，你总会看到两个报价：买入价和卖出价，两者之间是有点差额的，这个差额就是交易商赚取的利润。

外汇市场有几个比较显著的特点，掌握了这些特点，对我们出入外汇投资市场的人来说，是非常有用的。

第一，24 小时开放。与中国的股市只在上午 9:30—11:30、下午 1:00—3:00 开放不同，外汇市场是 24 小时开放的。股市或者期货集中在交易所进行，如果在闭市期间市场上出现了什么消息，投资者不可能马上买卖股票，便会出现低开、高走等现象，对投资者来说这是一种损失。外汇市场 24 小时开市有效地避免了这种风险。

第二，交易品种简单。股票市场上的股票类型成千上万，外汇市场上，只需要关注几种主要货币以及它们之间的汇率就成，比如，美元、日元、欧元、澳元等，这些主要货币占了整个市场 90% 以上。

第三，交易成本低。外汇市场交易成本极低，股票市场上有佣金、印花税、过户费等费用，而外汇市场上所需的费用只是买卖外汇时交给



交易商的差价，这个一般只有千分之一，还是比较低的。此外，在纯粹电子交易平台上，交易者可以和“庄家”直接进行交易，省去了标价和中间人的费用，进一步降低了交易成本。

第四，外汇市场相比其他市场更加地公平。外汇市场的每日成交额巨大，相当于现在期货市场的4倍，它是全球最大的金融市场，同时也是流通性最高的市场。就是由于如此庞大的市场容量，使得很少有人甚至没有人能操纵外汇市场。

第五，牛市、熊市都能获利。你在买入一种货币的同时，必然会卖出另一种货币，一种货币出现下跌的时候，相对的另一种货币必然会上涨。因此，外汇市场上没有牛市、熊市之分，总会有机会获利的。

第六，杠杆比例，放大资金。比如你想买入10万美元，如果没有杠杆比例，就必须拿出10万美元的现金才行。现在外汇市场允许你出一定的保证金，即可进行交易，不需要真的拿出那么多钱。如果杠杆比例是100倍，那么交易10万美元，就只需要自己拿出1000美元。这一比例远高于期货市场，能让人用最小额的投资，获得最大的收益。不过，需要说明的是，运用杠杆比例的保证金制度是一把双刃剑，也能让你迅速亏本。

用一个例子演示一下在保证金制度下，如何用少量的资金获得较大的收益。比如，现在你在外汇市场中有5000欧元，经过分析之后，你认为在不久的将来，美元相对于欧元应该出现升值。在这种情况下，你需要买入美元，等待升值后再卖出美元、买入欧元，从而实现增值。

假如现在欧元/美元报价为1.2913/1.2943（意味着你可以用1.2943美元买到1欧元，或者卖出1欧元得到1.2913美元）。如果你现在使用的是100:1杠杆率，就是说，你的账户中5000欧元保证金，可以让你操作50万欧元额度的外汇买卖。

我最需要的 理财常识书

出于保守考虑，虽然你有 5000 欧元，但是你只动用了 1000 欧元来进行这个操作。这时，你在外汇市场上的动作为：卖出 10 万欧元，同时买进 129130 美元。如果正如你的期待，欧元在不久的将来相对于美元发生了贬值，美元得到相对升值，比如现在的美元 / 欧元报价为 1.1913/1.1943，那么，以前的 129130 美元卖出，可以得到 $129130 / 1.1943 = 108121$ 欧元，这样你就实现了 8121 欧元的盈利，相对于你动用的 1000 欧元保证金，获得了 7 倍的收益。如果你没有使用杠杆来进行这个操作的话，那收益应该少于 100 欧元。

当然，一方面市场上的汇率不可能有这么大的波动，另一方面，这个计算也可以让你看出通过使用杠杆汇率，不仅能放大收益，同样，如果你的判断是错误的，比如上面这个例子中美元并没有出现预期的升值，而是出现了贬值，那么杠杆作用也会放大你的损失。

在投资领域有两个人一直以来是人们所推崇的，一个是巴菲特，他以半个世纪让股票稳定增值的成就，被人们称为“股神”；另一个就是被人们称为“金融大鳄”的索罗斯。1997 年，索罗斯以一人之力搅乱了整个东南亚的金融系统，并引发了 1998 年的金融危机，让整个东南亚经济陷入困顿之中，同时，也让他赚得盆满钵满，可谓用整个东南亚养活了他一个人。

那么，他是怎么做到的呢？

其实，原理非常简单，那就是他运用了外汇市场的杠杆原理。在阐述索罗斯的事迹之前，我们先建立一个简单的模型，看看在外汇市场上，如果你有操作汇率的能力，怎么能迅速赚到钱。假如你有 1 美元，而现在美元兑泰铢的汇率为 1，就是 1 美元可以买到 1 泰铢。你可以用这 1 美元，按照杠杆比率（比如 100 : 1），在外汇市场上买入 100 泰铢，同时卖出 100 美元。这时，你可以让泰铢贬值，比如将美元 / 泰铢汇率

贬值到 5，那么，在这个时候，你为了能平仓空头的 100 泰铢，只需要 20 美元即可，得到的回报就是 80 美元。

索罗斯的策略也是如此简单，让他头疼之处可能就是如何让泰铢贬值。在研究了泰国的经济之后，他发现由于过度开发，泰国市场已经出现了投资过热的情况，大量的热钱存在于泰国国内，而当时泰国实行的是固定汇率政策。

1997 年 3 月，泰国中央银行宣布国内有 9 家财务公司和 1 家房地产贷款公司存在资产问题以及流动性的问题时，索罗斯就认为泰国经济问题已经显现，泰铢的贬值在所难免。于是他一方面在外汇市场上卖空泰铢，买进美元；另一方面以美元作担保从泰国银行贷出大量泰铢，再把这些泰铢在外汇市场上大量抛售，迫使泰国政府动用外汇储备以保证固定汇率。

泰国中央银行做出了下面几个举动：第一，与新加坡组成联军，在外汇市场上吸纳泰铢，稳定泰铢的汇率水平；第二，用行政命令不允许本国银行再贷款给索罗斯；第三，大幅提高泰铢的利率，以吸引国外投资者买进泰铢。三管齐下，让索罗斯损失了大概 3 亿美元。

不过，索罗斯认为自己的理论是正确的，便继续联合其他基金经理一起抛售泰铢，迫使泰国政府在用完了 450 亿美元的外汇储备后，只好把固定汇率变成了浮动汇率，而泰铢也由此一泻千里，贬值到 1 美元兑 32.63 泰铢的历史最低水平。泰国政府被国际炒家卷走了 40 亿美元，而索罗斯也从此一战成名。

9. 期货期权，赌徒的信条

如果你的资金实力并不是那么强大，那么理财师给你的一个建议就是：千万不要进入期货市场。

期货市场由于其专业性强、风险大的特点，对于普通理财者来说，并不是个投资理财的理想场所。

那么，期货市场到底是怎样运行的呢？

期权，相对来说，我们比较熟悉，日常生活中，经常会听到某个公司为了留住精英人才，同意给他们一部分的“股票期权”。说白了，期权就是一种选择权。在任何一场交易中，都会有权利方和义务方，比如，客户花钱从某农场购买了1吨黄豆，在价格既定、合同签署的情况下，客户有得到黄豆的权利同时也有付款的义务，而农场一方有给出黄豆的义务，同时有得到款项的权利。而期权的本质就是将这种权利和义务分开定价，从而使权利的受让人拥有可以在规定的时间内作出是否进行交易的权利，相应的期权的义务方必须履行。

还拿上面那个买黄豆的例子来说，如果现在黄豆的价格波动比较大，这个客户预计自己一年后可能还需要1吨黄豆，而农场也认为自己在未来会生产出黄豆。那么这个客户如果出于控制成本的考虑，可能会与农场达成一个协议：今年付给农场一部分钱，如果客户明年需要购买黄豆，那么农场主就按现在确定的价格卖出黄豆。这就是一份期权合约：客户取得的是权利，可以决定明年是否以这个价格来买进黄豆（如果市场上的黄豆价格低于约定的价格，就在市场上购买；而如果市场上的价格比约定的价格高，那就从这个农场以约定的价格购买）；而农场一方出卖的是义务，明年客户如果决定从农场购买黄豆，那么不管自己是否有足



够的黄豆或者不管当时的黄豆价格如何，都必须按既定的价格卖出既定数额的黄豆。

期权是一种权利，期货在最开始被创造出来时，是对未来交易的一种保障。期货是相对于现货的一种在将来进行交割货物的买卖，其含义可以用下面这句话来概括：交易双方不必在买卖的初期就交割实物，而是约定在未来的某个时刻对货物进行交割。

还拿上面那个买黄豆的人来说，现在他仅仅只买一个权利，随着自己的工厂（比如豆腐店）规模扩大，这个豆腐店老板发现，自己每年都需要1吨的黄豆。而农场主现在也发现，自己把全部精力放在种黄豆上能得到更多的收益，所以他决定每年都种植黄豆。不过，让豆腐店老板和农场主担心的是：黄豆的价格波动太厉害了。豆腐店老板怕第二年的黄豆价格过高，农场主老板怕明年的黄豆价格过低。在这种情况下，两人可以达成一个合约：在第二年某个特定时刻，双方以现在确定的某一个价格交易黄豆。这样，豆腐店可以消除黄豆价格上涨带来的风险，而农场主也可以消除黄豆价格下降带来的损失。

上面这种出于消除风险的考虑，便是期货产生的原因。不过，在后来的发展中，人们发现期货可以衍生出很多的交易。比如，上面豆腐店老板拿到黄豆的期货合约是明年以3元/斤购入期货，而现在市场上的黄豆价格是2元/斤。豆腐店老板进行市场考察后，认为明年黄豆价格涨不到3元/斤，最多不过2.5元/斤；但是豆浆店的老板认为明年的黄豆可能会涨到4元/斤，那么豆腐店老板就不需要非得拿着这份合约等待明年的交割，只要卖给豆浆店老板就好。如果豆浆店老板拿到合约后，突然出现了洪涝灾害，黄豆可能在明年歉收，由此导致大家对明年黄豆价格暴涨的预期，那么豆浆店老板就可以把这份3元/斤的黄豆契约拿到市场上交易，显然会有很多人愿意出钱买这份合约。正是这个思

我最需要的 理财常识书

路，逐渐出现了对期货的买卖。

由于期货的日益复杂化，便出现了期货交易市场。现在的期货合约就是由期货交易所统一制定的、规定在未来某一确定的时间和确定的地点交割一定数量和质量的标准物的标准化合同。这种标准化合同是可以在市场上交易的，从而形成了期货交易的基础。期货交易没有诸如印花税、过户费等费用，只有手续费，是按期货交易者买卖期货成交后按照成交时的总价值支付的一定比例的费用。

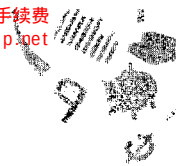
期货交易实行保证金制度，交易者只需要缴纳一定比例（5%—10%）的保证金，来作为履行期货合约的保证就行，所以保证金具有“杠杆”作用，可以用少量的金钱来炒作大量的期货买卖。

期货交易所实行“逐日盯市”制度，也就是每天期货交易结束后，对所有合约的盈亏、保证金、税金、手续费等进行清算。

我国现有的期货交易所一共有4个：上海期货交易所、郑州商品交易所、大连商品交易所以及中国金融期货交易所。

了解了期货的基本知识之后，我们看看风起云涌的期货市场都发生过什么。

廖先生从事国际贸易数十年，具有极其丰富的贸易买卖经验，自己也有一部分闲钱。听说了期货这个交易工具之后非常感兴趣，马上开户并向市场投资了30万元。但在头五天，他并没有着急进场，而是坐在电脑前熟悉市场行情。每天，他都给出一个当日的最高价、最低价、市场走势以及收盘价的预测。令人惊讶的是，他每天的预测都非常准确，几乎和市场走势没有差别。于是他信心满满，在第六天的时候开始进场交易，满仓买入了某一合约，当时他认为期货交易不过如此。但是遗憾的是，这一天的合约价格并没有按照他预测的那样上涨，而是略有下调。不过，他还是对自己的判断持绝对的信心，便在当晚持仓过夜。谁知，



到了第七天，合约又跌了一部分，这时他的亏损已经大约 5 万元，他还是没有动。随后的几天，合约一直下跌不止。由于保证金的剧减，经纪公司一直向他催缴保证金，他不愿意追加资金，经纪公司便强行将他所持头寸^①平仓。最后，他只好拿着不到 2 万元离开了市场，并表示以后再也不做期货交易了。

廖先生的期货生涯在一笔交易之后就结束了。

这个案例很极端，不过也确实很有代表性。对于刚接触期货的投资者来说，一定要用谦虚谨慎的态度来认真对待，否则很容易被期货市场吞没。如果你选错了方向，要及时纠正错误，千万不能有“我的判断是对的”这样的想法，道理很简单，你是对的，难道是市场错了吗？

武汉市曾经有一个退休女教师，在半年内创造了炒期货从 4 万元到 2000 万元的神话。2005 年 7 月，万女士用 6 万元的资金涉足期货市场，在此之前，她已经有 10 年的炒股经验了。在期货市场打拼的前两年，她的业绩并不出众，甚至资金已经从 6 万元缩水到了 4 万元。直到 2007 年下半年，她的交易账户才引起了期货公司的注意。

从 2007 年 8 月起，万女士开始重仓进入豆油的期货交易合约，此后的两三个月，豆油期货合约一路上扬，从 7800 元 / 吨涨到了 9700 元 / 吨，这样的市场环境，让她在 11 月份时就有了 10 倍的获利。进入 2008 年，豆油合约价格上涨越来越快，到当年 2 月份就涨到了 1.4 万元 / 吨，就是这个时候，万女士的账户余额突破了 1000 万元，她也成了名副其实的“千万富翁”。

当时，新闻媒体对她进行了广泛的报道，一夜之间，万女士成了一位名人。她当时采取的策略是“全仓操作的股市操作手法”，这是后来

① 头寸指的是投资者拥有或借用的资金数量。头寸是一种市场约定，承诺买卖外汇合约的最初部位。

我最需要的 理财常识书

期货经纪人透露的。简单地说，就是万女士把期货交易获得的盈利，全部扑到豆油交易上，豆油合约的价格越涨，她就越买。这种操作方式，最大限度地动用了期货市场的杠杆，但是同时也把风险放到了最大，一旦市场上有风吹草动，万女士很可能会遭受“灭顶之灾”。对此，期货公司不断地劝阻万女士，希望她能降低仓位，减少风险。可她却听不进去，因为她之所以能成为千万富翁，就是仰仗了这种操作手法。

在2月28日、29日两天，豆油价格连续出现了两个涨停，万女士的账户也在3月4日达到了顶峰，最高时，竟然达到了2000万元。不过，当天市场上就出现了震荡，期货从涨停一小时内变成了跌停。

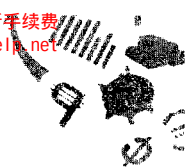
之后，期货合约一路跌停，在这期间，期货公司的人找她谈过话，希望她能主动减仓。不过，这时的万女士碍于面子，不愿意主动减仓，因为她知道，只要一卖出，她就再也不是千万富翁了。实际上，直到3月6日，她的账户上还有几百万元，如果这时候她能退出的话，还是有机会的。

在经历后面几天的跌停之后，3月11日上午，由于没有办法再继续缴纳保证金，万女士的账户被强行平仓。最终，她的账户只剩下不到5万元钱。

炒期货从4万元变成2000万元，又跌到不到5万元，而用时不到半年时间！

这正是期货的迷人之处，也是它让人伤心的地方。所以，我们在进入期货市场之前，一定要作好充足的心理及知识准备，建立一个符合自己的期货市场投资计划：在出现盈利的时候不能不断加仓，而当下跌时，如果到了自己的跌停线，就要果断地平仓，不能有任何侥幸心理。

那么，有了完整的投资计划，就一定能在期货市场中获利吗？答案一定是否定的。



甘先生在期货市场中摸爬滚打已经有两三年的时间了。他看了很多关于期货的书籍，对各种分期方法了如指掌。而说起道氏理论、波浪理论、甘氏理论等更是如数家珍；期货市场的格言也简直能倒背如流，比如“计划你的交易，交易你的计划”、“勇于割除亏损、善于追求盈利”、“让趋势变成你的朋友”，等等。

虽然有如此多的理论作为基础，甘先生的期货交易却是悲惨万分、苦恼万分，那么问题到底出在哪里呢？深入了解之后才发现，甘先生说起来是一套，真正做起来却是另一套。比如到了应该止损的时候，他总是盼望着趋势能够调转，能朝对他有利的方向走，不愿意面对砍仓带来的损失，用他的话说就是：“怎么也下不了手。”而等到被迫砍仓的时候，往往都是输得比较惨的时候。另外，当市场方向不明确的时候，并没有什么明确的信号让他进入，他却会频繁地进行操作，用他的话说就是：“耐不住寂寞，总想进去试试。”

知行不能合一，是很多交易者容易犯的错误。从行为金融学来说，人本身都是不理性的，或者说，人不可能是完全理性的。所以，在投资时，我们要不断重复正确的投资操作，强化正确的方法，尽量少犯错误。比如，可以把自己交易的过程记下来，过一段时间就回过头来看一遍。我们判断自己的交易是否正确，不是以交易是盈利还是最终亏损来判定，而是要看这个交易在当时的市场环境下是否应该作出。如果是应该作出的，即使是亏损了，也应该认为这次交易是正确的；反之，如果事后回想，这次交易并不是应该作出的，即使是赚了钱，也应该视作失败的交易。

其实，投资期货市场就像是做人，千万要去除心底的贪欲和恐惧，时刻保持一颗平常心。

通过上面的学习，我们可以把股票和期货进行一些比较：

我最需要的 理财常识书

期货可以以小博大。在股票市场上，你有多少钱就只能买多少钱的股票，期货是保证金制度，只要缴纳成本的 5% 到 10% 就能进行百分之百的交易。比如，投资者有 1000 元钱，10 元 / 股的股票，只能买 100 股；但是在期货市场上，就可以成交 1 万—2 万元的期货合约。

期货可以双向交易。刚进入股市，你只能买进股票，然后再伺机将股票卖出；但是对于期货来说，你可以先买进再卖出，也可以选择先卖出再伺机买进。

期货有时间制约。在股市，如果你被套牢了，可以选择长期持有。但是期货在到期时，必须进行实物的交割或者在交易所进行平仓。

期货风险更大。期货由于使用保证金的制度，导致其风险大、报酬高，这也就是说，期货能使你一夜暴富，但同时也能让你顷刻间一贫如洗。所以，投资者一定要慎重投资。

10. 典当行是个淘货的好去处

提起典当行，很多人会想起电视里、文学作品里那种高柜台、冷面孔，通过收当、压低价格来盘剥穷人的形象。比如电视剧《大宅门》里白景琦喊的：“光膀无毛，虫吃鼠咬，破皮袄一件。”即使是一件新袄也要这样喊的主要原因就是，典当行用比较低的价格让你当了商品，等你没有钱赎回的时候，它就以更高的价格卖出，从而获得比较大的利润。

我相信现在很多人走进典当行还是有比较大的心理压力的。《红楼梦》里，荣国府没落的时候，王熙凤就是通过去当铺当掉贾母的首饰来



维持一大家子的生计。印象中，似乎只有日子过不下去的人才会到典当行，所以当自己走进典当行的时候，总觉得有很多双眼睛盯着自己。

其实，现在的典当行已经很规范了，是给大家提供一个快速融资的渠道。不过抛却融资不说，我们还可以在这里淘到很多低价高值的宝贝，比如，黄金。现在金店的黄金饰品价格大都到了 400 元 / 克，而典当行里的黄金饰品都按照全球统一黄金价格买卖，比起很多金店可以低将近 50 元。

有这么一个故事：一位大娘想给女儿买一些黄金首饰做嫁妆，就到某典当行买进几件黄金首饰，再拿到正规的金店进行“以旧换新”，即使加上手续费依然要比这个金店卖得便宜。很多人当时听到她的介绍，都由衷地觉得她的招数实在是太妙了。

除了黄金以外，典当行的绝当品，像钻石、玉器等，一般都要比市场价格低 30% 左右，并且如果你对别人用过的物品有心理阴影的话也不必担心，典当行会标明哪些物品是使用过的，哪些是未使用过的。

不过在典当行买东西也是有技巧的，需要买家持谨慎的态度。

首先，消费者要尽量选择信誉较好的大商家，并且买东西的时候一定要记得索取发票。购买珠宝钻石类的物品，还要有鉴定证书才能出手。而其他需要专业知识的東西，比如字画、古董、玉石等，最好找个懂行的朋友鉴定后再买。

杜先生发现典当行的绝当品比外面卖得便宜后，就经常到各种典当行逛，希望能淘到物美价廉的商品。有一次，他在一个典当行发现了一款未经使用的笔记本电脑，该电脑市场价 4000 多元，典当行只卖 3000 元，省了 1000 多元，这让杜先生更加喜欢上了典当行。不过，有一次他花 4000 元买了一个玉坠，结果在商场发现同样的玉坠只卖 2800 元。后来经过工商部门调查才发现，这个典当行私自加价将这个玉坠卖了出

去。究其原因就是，杜先生选择了一个不知名的典当行。

其次，我们在购买绝当品的时候一定要明白，所谓绝当品，是不退不换的，所以消费者在购买时一定要精打细算，辨别哪些是我们最喜欢、最值得购买的。

最后，一定要货比三家再作决定。对于购买照相机、摄像机、笔记本电脑这些电子产品，更要绷紧一根弦。典当行在收下这些物品的时候，一般都会做封闭储藏，过一段时间后，这些商品会出现这样那样的问题也是很常见的。

11. 艺术品，华美而易碎的梦

如果问你：“当下，哪种投资的收益最高？”你可能会想到房产、股市。

不过，告诉你，真正投资回报率最高的当属艺术品。不管是绘画、古董、雕刻、紫砂、红木，只要买对了，一转手可能就是几倍甚至是几十倍收益。不过，还是那句话，高回报必然伴随着高风险。几十倍收益的前提是——买对了！

艺术品投资这几年在中国如雨后春笋般滋生起来，但与此同时，也伴随着大量投资者的亏损。

于女士看到最近市场上的艺术品投资热，便用自己的积蓄开了一家不大不小的古玩店，同时，为了方便自己在全国到处“淘”古玩，还买了辆车。因为不懂行，她就聘请了一位“专家”来帮自己作鉴定，除了



按月给对方工资外，还在每淘到一件珍品后，给对方一定的提成。不过，这位“专家”并不是真正的专业人士，只是一个在市场上比较活跃的“掮客”而已，这位“专家”收来的艺术品多数被行家视为废品。由此，3年来，于女士一共损失了超过100万元。

在艺术基金发展史上，曾经发生过很多次以失败告终的艺术品投资。巴黎国家银行曾经拿出2200万美元投资在16幅法国及意大利的素描和绘画作品上。7年之后，该银行卖出了这些艺术品，结果损失高达800万美元。

有人说过一句话：“只要有人比我傻，我就可以当这个傻子。”在国内，已经有很多投资人把艺术品当作一种投资项目了，他们的观念是只要在艺术品的泡沫崩溃前出手，就能获得利润。所以，很多人就算知道某些艺术品是骗局也会义无反顾地冲上去，只为分一杯羹。

这里，严肃地给你一个忠告：在这种艺术品投资热面前，作为普通理财者，必须擦亮双眼，保持高度的理性，即使有丰厚的利益放在面前，也不能轻易进场。期待在艺术品市场发大财的梦本身比艺术品更容易碎掉！

当然，如果你真的有超凡的财力，也有这个热心，很想进入艺术品投资市场，那么最好抱着一种娱乐的心态进入。以一幅名家画作为例，影响它的估值的因素有很多，比如字画的来源、之前的历史拍卖价格、整体走势等，即使是专家也只能去鉴定它的内在价值，对它之后的成交价格，谁都难以判断。所以，投资艺术品首先要考虑的不是它的价格，而是自己的爱好。选择自己喜欢的艺术品，最坏的结果恐怕是蚀本无利，但你至少获得了收藏的乐趣，得到了艺术的熏陶，这是用钱买不来的。

当然，进入任何新领域，有一个师傅带着总比自己胡打乱撞强。如果能找到一个有丰富艺术品交易经验的专业人士作为你的导师，那是再

好不过的了。因为艺术品的鉴定是一个专业性很强的领域，如果没有专业人士的指导，很难知道艺术品本身的价值，极有可能落得“竹篮打水一场空”的下场。

12. 银行理财品，求一个心安理得

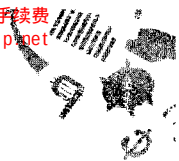
银行在很多人眼里可能只是个存钱或者贷款的地方，而实际上，银行还有帮助客户进行理财的服务性质的业务。比如理财产品，就是最为常见的老百姓能够接受的业务。

通常，商业银行自行设计并发行理财产品，就是将募集到的资金根据产品合同约定投入到相关金融市场及购买相关金融产品，获取投资收益后，根据合同约定的方式分配给投资人。这种理财方式门槛比较低，虽然回报比不上那些高风险的理财方式，但毕竟是由银行专业的金融人士为你打理，选择这种方式，至少可以有个较为安心的平静心态，不至于出现那种大起大落挥泪割肉的情况。

现在商业银行推出的理财产品种类繁多、名目多样，我们必须对其进行透彻了解，才能选择适合自己的理财产品进行投资。

对于银行理财产品的分类，按理财产品收益类型可以分为：保本保证收益型、保本浮动收益型以及非保本浮动收益型。

保本保证收益型产品，是一种投资者在到期日可以获得 100% 的本金并且能得到一定的预期收益的产品。很显然，这类产品适合保守型的投资者。



保本浮动收益型产品，是指投资者在理财产品到期日可以获得100%的本金，但是所能获得的收益得不到保证的产品。这类产品适合稳健型的投资者。

非保本浮动收益型产品，是指银行不保证投资者在到期日能收回100%的本金的产品。投资者可能损失部分本金，也可能损失掉全部本金，产品收益也不确定。这类产品适合有一定风险承受能力的投资者。

目前，随着银行金融产品设计能力的提高，银行理财产品中出现了部分保本理财产品，比如90%保本，指的是投资者在到期日可以至少获得90%的本金。

另外，理财产品还可以按照投资标的来分，比如银行在你购买产品之后，替你在债券、信贷资产、大宗商品、股票、指数、汇率、混合类以及另类投资等领域进行专业打理。

债券类投资产品指的是以国债、金融债、企业债、央行票据为主要投资方向的理财产品，这类产品的风险相对来说比较低，收益也相对较低。

信贷资产类理财产品指的是银行将理财产品募集到的资金委托给信托公司，信托公司在此基础上制订信托计划，把这些资产再投资到其他产品上。

股票类理财产品是将募集到的资金投入到股票市场，这类理财产品的风险比较高，但相应的收益也比较高。

大宗商品类理财产品主要与大宗商品的期货挂钩，目前市场上主要以与黄金、石油、农产品挂钩为主。

混合类理财产品是投资方向包含上述两种以上的组合投资理财产品。

还有一种产品叫作另类理财产品，它指的是传统投资理财防线以外

我最需要的 理财常识书

的理财方式，比如红酒、白酒、翡翠、手表、茶叶投资等等。

不同的理财产品根据投资标的不同，具有不同的风险性，我们需要根据自己所能承担的风险，选择适合自己的理财产品。

现在理财产品的广告很多，都标榜自己有更高的收益率，那么选择理财产品时应该注意哪些呢？

第一，收益率。比如，广告中的收益率到底是年收益率还是累计收益率；购买的产品是否会代为扣税，而广告中的收益率到底是税前的收益率，还是税后的收益率。

第二，流动性。大部分理财产品的流动性都较低，客户一般不可能提前终止合同，所以，如果你的资金是近期需要使用的，那就要注意其变现能力，谨慎投资到理财产品中。现在有些产品可以提前终止或者可以质押，但是手续费一般较高。

第三，投资方向。大多数人在购买产品时不会询问产品的投资方向，只是问一下预期收益率就匆匆下单，以为这个产品是大的商业银行推出的，不会有问题。殊不知，理财产品的风险还是挺大的，如果出现了亏损，还是需要投资人自己埋单。所以，我们在购买理财产品时，需要知道募集到的资金是投入到哪个市场的，具体投资什么金融产品，这决定了该产品本身风险的大小，以及收益率是否能实现。

有些投资者可能认为，既然理财产品的投资方向多样，我不如就选择“保本型”理财产品，这样能有一些收益，同时也能保本，更省却了分辨理财产品风险的精力。真的是这样吗？其实保本型理财产品也是有风险的，我们在购买时一定要擦亮自己的眼睛。

首先要认清保本的本质，确定本金安全。大多数投资者选择保本型基金就是看中其风险低这一特性。但是市场上纷繁杂乱的理财产品，虽然很多号称“保本”，但却在合同里限制了保本的条件，这是投资者常



常忽视的。我们在购买理财产品时，一定要仔细阅读其产品说明书，切勿忽视上面的条款。“保本”不等于能给你 100% 本金的保证。大多数理财产品都是在一定条件下的保本：比如市场情况如何、运作如何，等等。真正无条件的 100% 保本产品是很少见的。

选择一款理财产品，不仅要让该产品符合自己的需要，同时，还要对这款产品背后的运作机构有一定的了解，要选择那些信誉好、实力大、历史可靠的运作机构。

在选择理财产品的时候，估算盈利预期是必须做的一步，只有这样才能真正心中有数。每个人投资的目的都是为了盈利，否则把钱放在家里就行了。但是我们要注意的，银行理财产品的预期收益率并不等于最后的实际收益率。最后到底有多少收益率，就要看该产品的风险有多少，是否能按投资人的预期收益运行。同时也要注意，在得到收益的情况下，是否管理人也要收取一定比例的报酬。综合所有因素，才能估算出最终的预期收益率。

理财产品为我们提供了多种投资渠道，运用合理可以让自己的财富逐渐增加，但运用不合理也会导致财富缩水。所以，一定要按自己的财富水平及风险承受能力选择适宜的理财产品。

13. 保险，投资的是未来的“万一”

很多人对保险业有这样的认识：买保险是为了应对未来的未知风险。不过，由于风险发生的概率往往很小，所以买了保险几乎可以说是

我最需要的 理财常识书

用不着，即使用得着了，保险公司也会明确地告诉你“某某方面不属于赔偿范围，某某方面属于赔偿范围，但不能全部赔偿……”所以大多数人对于保险有一种厌恶情绪。现在，随着突发事件的增加、意外的不断发生，人们也越来越希望从保险中得到一份保障，那么到底应该怎么选择适合自己的保险呢？

胡适曾经对保险有这样的认识：“保险的意义只是今天作明天的准备；生时作死时的准备；父母作儿女的准备；儿女幼时作儿女长大的准备，如此而已。今天预备明天，这是真稳健；生时预备死时，这是真豁达；父母预备儿女，这是真慈爱。能做到这三步的人，才能算是现代人。”

在保监会的定义中，人身保险按照保障责任来说，可以分为意外伤害险、健康保险、人寿保险以及年金保险，而其中的人寿保险按照保险责任，又可以分为定期寿险、终身寿险以及两全寿险。

对于保险，如果按保险利益是否确定来区分，可分为传统型寿险、分红型保险、万能保险和投资联结保险（经常简称为“投连险”）。传统型寿险的保险利益是事先确定好的。分红型保险和万能保险在签订合同时，有确定的利益保证，但是超出保证范围的利益，需要视保险公司的经营情况来定。投连险事先没有任何的利益保证，投资回报的多少完全依赖保险公司的运作，如果运作得好，保险公司经营状况良好，就可能得到较多的回报；反之，如果保险运作出现问题，回报也就相对较低，所以投连险的风险很高。

不管保险的类型在多大的程度上偏向投资，其本质都是保险产品，而经营主体都是保险公司。根据保监会对保险公司业务范围的界定，如果它卖出了本质上非保险产品的其他类型的服务，便属于违法行为。所以，从这个角度来说，保险并不能和股票、基金、期货等其他投资产品

相比较，它不属于严格意义上的理财产品，更不能像某些人那样把保险作为定期存款的替代品。

现在，虽然金融监督机构已经出台了很多法规来规范银行柜台销售保险的行为，但是，银行卖保险还是乱象丛生。在很多银行，保险销售员直接在普通柜台进行保险销售，而不是在专门柜台销售，故意把保险说成是定期存款，把保险理财产品说成是“有保险功能的理财产品”，所以我们在银行存款时一定要提高自己的警惕性！

《法制晚报》就曾经曝光过一起把保险当作定期存款卖出的事件。^①

北京朝阳区居民杨大爷日前去某储蓄所买国债，没想到在柜台窗口被营业员打了岔：“国债是3年的，给您推荐个‘5年定期’的吧，利息更高。”杨大爷连连称谢，从准备买国债的30万元中，拿出20万元存了“5年定期”。

晚上回家，儿子小杨翻看合同，才发现这其实是一款保险。第二天爷俩到银行，非要讨个说法。“我明明是来存款，凭啥让我买保险？这不是骗人嘛！”在爷俩的质问下，银行自知理亏，给他办了退保手续。

家住北京通州区的孙大妈可没杨大爷那么“幸运”。前不久，她想把手里的7.5万元存成两年定期存款，也是在银行柜台窗口，业务员向她推荐了一款“利滚利、10年后收益30%以上”的理财产品。孙大妈没来得及看懂合同，加上后面排队的人多，匆匆签了字、交了钱。

直到两个月后女儿仔细研究相关文件，才发现这是一款保险，而30%的分红只是“预定利率演示”，合同里分明写着：这种“假设收益”不作为未来的保障。

孙大妈找到银行想退保，银行说已经过了10天的犹豫期，退保不

① 引自2010年10月18日《法制晚报》的报道。

我最需要的 理财常识书

但没有收益，还要损失一部分本金。

有很多人，有一部分闲钱时会选择“分红型”保险，因为这是一种投资性保险，分期缴一部分的保费，在若干年后会得到现金返还。分红险的分红来自于保险公司每个会计年度结束之后，上一年度该类分红险的可支配盈余。保险公司将这一部分的盈余按一定的比例以现金红利或者增值红利的方式发放给投保人。由此可以看出，分红险的收益是不确定的，红利的主要来源是公司的利益差，就是保险公司通过投资取得的回报。

有一个客户，手里有 4000 元闲钱，本想投资到股市赚点钱，没想到听同事说保险公司有“分红险”，在给家人保障的同时还能每年取得分红。他便没有细想，直接给自己刚出世的儿子买了一份分红险。但是，让他万万想不到的是，孩子从 1 岁到 9 岁，9 年的时间，实际上拿到手的分红险还不到 50 元钱。他觉得自己受到了欺骗，就怒气冲冲地想到保险公司退保，谁知此时他才发现，如果现在退保，可能连当年的 4000 元钱都拿不回来。这个客户就非常懊悔，当初本想做个长期投资，现在却是颗粒无收。

市民周先生在喜获千金之后，自己手头上有一部分资金，就想给女儿买一份分红型的保险，既有了保障，女儿在以后每年还能拿到一部分的生活费，可谓一箭双雕。经过咨询后，周先生打算实施下面这个投资计划：0 岁女孩，保额 5 万元，每个月缴纳保费 3993 元，相当于每年 47916 元，一共缴纳 5 年，保费总共为 239580 元，该保险可以保障终身。

保额中有一项生存保险金，就是说从第 6 年开始，可以每年领取保额的 10%，即 5000 元，此项为终生领取；分红为每年一部分现金分红，从第 10 年开始有特别分红；如果不幸死亡，还可以退还保费，退还的保费计算方法为：保费（24 万元） $\times$ 120% - 已经领取的生存保险金。



根据保险公司销售员的计算，到第 20 年（即领取了 15 年）共领取的返还金为 $5000 \text{ 元} \times 15 = 75000 \text{ 元}$ 。保险销售员的宣传单上显示，每年所交保费中参与投资的钱大约为 15000 元，按照现在预期的红利^①利率 5% 计算，这部分钱第二年产生的红利为 $15000 \times (1+5\%)^1 - 15000 = 750 \text{ 元}$ 。连续 5 年所交的保费中参与投资的钱到第 20 年累积的现金分红可以达到 90000 多元，还有特别红利 8000 多元。也就是说，到了第 20 年，这个保单可以获益 $7.5 + 9 + 0.8 = 17.3 \text{ 万元}$ ；而到了第 100 年，可以领取的现金可达 47.5 万元（ $5000 \text{ 元} \times 95$ ），累积现金分红 190 万元，特别红利 4 万余元。

一眼看上去，似乎这个投资计划非常划算，24 万元的保费可以得到 190 万元的现金红利，这简直是一个高回报的投资了。但是，仔细审查这份保险，却有经不起推敲的地方。

首先，保险宣传册上宣传的红利回报率为 5%，这个根本就是不确定性收益。因为红利型保险的回报率只是预期收益，并不能作为实际收益，很多时候红利都是达不到这么高的；

其次，购买生存型保险，更应该关注其保障功能，而不是冲着红利来买。比如，这份保单中，周先生的女儿从第六年开始可以领取生存保险金，每年 5000 元，如果要领完所有的保费，需要 48 年的时间。其次，24 万元的保险费，如果不幸死亡，能得到的保障在本保单中还是非常少的。

除此之外，保险公司测算的红利返利非常诱人，这个是按照保险人每年都不领取红利，让其在保险公司“利滚利”，以复利方式计算得到的红利总额。要得到 190 万元的红利，必须有两个条件：一是保险人不

① 红利是客户所交保费中参与投资的那部分钱产生的收益，每个险种的红利计算方法并不固定。

我最需要的 理财常识书

取红利；二是保险公司能够生存 100 年。但是现实中，能活到 100 岁的保险公司是很少的。

万能险理解起来比较复杂，我们可以简单地认为，它具有两个作用：投资和保障。投保人将资金交到保险公司后，资金会分别划到两个账户：一部分进入保险账户，用于提供保障；一部分进入投资账户，用来进行投资。由于我们在人生的不同阶段对于意外所需要的保障额度不同，投万能险的投保人可以自由选择有多少钱放入保障账户，有多少钱放入投资账户。投资账户的资金由保险公司代为投资，一般情况下，投资收益上不封顶，但都会设置一个最低保障利率。

除了账户中的投资、保障资金可以自由改变多少外，投保人在按规定交够一定的首期保费之后，后续费用的缴纳，可以按照自己的经济状况进行选择：可以选择多长时间交付及每次缴纳多少。

由此可见，万能险给了投保人相对的自由，不过需要明确的是，万能险一般只有两种：终身寿险和两全保险，也就是说通常只能在身故后才能拿到保险，最多也就是提供全残时的保障。所以，它的保障比较单一，如果投保时想要保障全面，还需要搭配其他的保险产品。

对于万能险我们可以根据不同年龄的不同收入支出特点，对保费、保险账户额度、投资账户额度进行不同的比例分配：

27—35 岁，由于面临着结婚、买房、生育、抚育子女的责任，家庭支出比较大，同时对于年轻父母来说这时候的责任也比较重大，所以可以选择稍低的保费支出，将万能险账户中的保障部分最大化，减少投资部分。

35—48 岁，孩子处于中小学阶段，支出较低且平稳，而父母此时的事业处于上升期，收入逐渐增加，经济状况转好，保费支出可以增加，以此来增加保单的价值。

48—52岁，孩子上大学，正是缺钱的时候，家庭支出增加，可以减少保费及保障支出。

52—60岁，孩子大学毕业，有了自己的工作，经济上不再需要父母的支持。这时，两人的事业进入收获期，往往收入也能有所提高，可以考虑增加保费，积累保单的价值，为养老做好准备。

投连险，也就是“投资连结保险”，是一种新形式的终身寿险产品，最大的特点也是集保障和投资于一体。进入21世纪的前10年，投连险走过了其发展的“黄金10年”，特别是在2007年，股民经历了股市的大起大落后，亲身感受到股市的风险，为了给自己的资产提供保障，很多人把资金放在了投连险上。但是，相比较红利型保险和万能险的投资功能，投连险的收益相对较高，但风险也更大。红利型保险和万能险大多在发行时会承诺最低回报率，而投连险大多不保证最低回报率，投保人需要和保险公司一起承担投资的风险。

与万能险相同，投保人买入投连险时，资金也分成两块：保险账户和投资账户。保障主要体现在投保人意外身故时，可以得到保险公司的身故保障金。同时，为了克服投连险的保险单一性，投保人在购买投连险时，可以通过投连附加险的形式获得其他方面的保障，比如重大疾病险，等等。

除了保障方面提供了较大的选择自由外，投资方面，保险公司也给投保人提供了比较高的自由度。保险公司会为投保人开设几个风险不一的投资账户，例如，根据风险的不同，保险公司可以提供基金账户、股票账户、存款账户，等等。投保人可以自由选择每个账户中投入多少保费，从而选择自己能接受的风险程度。

此外，投保人还可以根据需要，部分领取投资账户中的现金，以此来增加投连险的灵活度。

我最需要的 理财常识书

虽然投连险有较强的自由度，灵活性也比其他两种保险高，但是，其风险也是最大的。投资者必须明白，由于投资账户中的资金收益主要来源于保险公司的收益，如果保险公司投资失败的话，投保人还可能需要承担亏本的风险，所以千万不能将投连险作为定期储蓄账户。投保人只能将闲钱投入到投连险中，不可将自己的全部资金投进去。这种保险类型整体上来说，适合中产阶级以上的、具有较强风险承受能力的投资人群，不适合普通大众。

上面三种只是保险理财产品中最重要的三种保险形式，如果确实想要通过保险进行理财的话，投保人必须认真了解自己所投保的收益、风险状况，千万不可将保险和定期储蓄挂钩。只有在全面了解风险的情况下，将风险和收益都置于自己可接受的范围，才能作出最终的决定。不过，由于保险毕竟不同于其他的投资产品，其投资功能也只是附加功能，所以，建议投资者投保的金额不应该大于自己所有资金的 40%。

14. 时尚新趋势，第三方理财

近年来，除了以上一些个人自我理财模式之外，借助第三方的理财顾问公司进行理财逐渐发展成为一种趋势。尤其在海外，大部分的中、高层人士，包括被认为聪明绝顶的大企业领导人，都会选择一两家理财顾问公司帮他们做投资和理财。

实际上，以他们的智商、财商和“各种商”，并不是没有管理财富的能力，但相比之下，他们更愿意享受这种“把事情交给更擅长的



人做”的专业分工的好处。虽然委托第三方理财公司需要支付一定的费用，但可以取得一定程度超越市场平均水平的回报，这是很实际的事情，眼睛盯紧钱，再正常不过了。我相信他们选择理财顾问有更重要的原因，那就是这不但可以让他们的财富稳健增值，而且又能完全把他们的身心解放出来，专心工作，享受生活和健康。反过来，这种生活质量的提高又会提升他们本职工作的效率，增加自己的收入，最终形成一种良性循环。

很多人可能会说，尽管现在国家允许中国内地人士到香港投资，但在香港开设账户非常烦琐。而这种顾问式的理财方式为你的账户管理提供了相当便利的条件，比如要通过一项叫作“全球基金定投”的方式进行理财，则顾问公司可亲自带你到香港办理相关手续，并通过多种方式把资金转入你自己的“基金定投储蓄计划”账户（现金、支票、银行汇款、信用卡、银联卡等）。而作为世界金融中心，在香港投资是完全开放的，既允许境内账户到海外投资，也允许海外投资人在香港投资理财。这样，通过持牌人办理好申请手续之后，你就可以在这个理财产品所提供的 100 只全球基金中作出自己认为满意的组合选择。接下来的事，就不用你操心了，交给这些专业的顶级的理财专家们就好了，自己等着收取利润即可。

至于这种公司所收取的费用，一般都有自己的标准。还是以“全球基金定投”为例：

- 净收益达到 10%—14.99%，收取账户利润部分的 5%；
- 净收益达到 15%—19.99%，收取账户利润部分的 10%；
- 净收益达到 20% 或以上，收取账户利润部分的 15%；
- 净收益低于 10%，不收任何费用。

再回到我们所关心的问题，这种方式的理财，是否会面临资金的安

我最需要的 理财常识书

全性、操作的合法性（内地和香港）以及风险（比如违规风险、波动风险）等问题呢？

事实上，这种公司之所以成为目前国际上财富争相追逐的理财顾问，正是由于其安全的资金管理模式、合理的投资配置方案。此类公司之所以叫作第三方理财，就是通过将你的个人账户和国际基金的一个第三方托管银行账户相关联，然后再通过其所操作的投资项目的银行账户进行交易管理，这样可以始终保证你的资金的安全性。

在资产配置方面，通过理财公司的专业打理，你就可以实现完美的具有投资策略性的分散投资模式了。

举个例子：假如你准备投资 100 万元人民币，按 1：6.37 的汇率换算，可以换成约 15.7 万美元（ $100 \div 6.37$ ）。通过这种管理公司的投资，比如要投资印度基金，则先要换成印度币（假定汇率是 1：10）157 万元（ 15.7×10 ）。一年之后，假如他们投资的基金没涨没跌，而印度币升值 10%，即汇率为 1：9，即等于美元 17.44 万（ $157 \div 9$ ）；当时人民币对美元升值了 6%（即 1：5.98），那么，17.44 万美元还可以换回人民币 104.29 万元（ 17.44×5.98 ）。

通过这个例子可以看到，基于人民币升值的世界性趋势，即使基金没赚没赔，单靠这种纯“炒汇”的操作，也是完全可以让自己的财富得到一个合理的升值的。



第七章 处理好生活就是一种理财

理财到底是什么？这些年人们在审视自身理财理念时，提出了很多新的观念：身体健康就是理财，平安就是理财，幸福生活就是理财，不折腾就是理财……

是的！理财就是让财富最大化，我们拥有的财富用一个简单的公式表达就是：收入 - 支出。一份优异的事业可以带来高额的收入；优秀的投资技巧能让钱带来更多的利润，这也是收入的重要组成部分。一分钱掰成两半花，可以节省支出，增加我们的财富量。

在增强理财观念的同时，我们也不得不承认：疾病、离婚、突发的意外状况都会增加我们的支出，甚至让我们辛辛苦苦积累的财富化为乌有，所以，我们必须对自己的生活投入足够的精力。更何况，一个良好的身体、一份美满的婚姻、一生的平安都是我们用金钱买不到的，这些本身就是我们巨大的财富。

1. 健康，少花就是赚

“身体是革命的本钱”，有一个好的身体，工作起来能事半功倍。

有一个著名的“0、1理论”：有些人不眠不休地急于创造财富，创造存折上更多的“0”，殊不知，健康是这些“0”前面的那个“1”，如果没有了健康，就像存折上有好多“0”，但是前面没有“1”，终究还是一个“0”。人的健康就是青山，“留得青山在，不愁没柴烧”，有青山，才有柴。健康的身体是创造财富和享受财富的必要条件，没有了健康，一切财物都是妄谈。

每个人的体能都是有限的，25岁，达到体能的最高峰；30岁，即使体力再好，也要开始走下坡路了；而眼球的晶状体在40岁左右开始失去弹性。衰老是人类必然要经历的过程，年纪越大，慢性病就会越多。

身体是我们最大的财富。如果不珍惜它，让它生了病，花去高额的医药费不说，由此造成的时间上的损失、心理上的伤害是最难补偿的。因此，对自身健康的管理也是理财的重要内容之一，保持身体健康就如同经常对车子进行保养一样，可以延长其使用寿命，为自身创造更多的收入。如果我们用运动、食物、休闲让自己的身体保持健康，就能节省大量的医疗成本，让身心都处于巅峰状态，这无异于投资。

越是优秀的、财富积累比较多的人，越容易为健康问题所困扰。这些年，很多英年才俊的“过劳死”让人唏嘘不已。上海中发电气董事长



南民过劳致死，年仅 36 岁。中发电气在南民的带领下，2005 年的销售额达到 20 多亿元，是上海十大民营企业之一，在百强私营制造业中排第 7 名，并且当时还是公司的飞速发展时期。董事长南民就在这时，因突发急性脑血栓死亡了。医生在谈到南民时曾说，脑血栓通常都是 60 岁以上的老人常见的疾病，类似南民这种 36 岁就发病的，从医学上来说，首先要考虑是否过度疲劳，过分紧张。医生还说，我们现在每年会花上万元来养车，怎么就舍不得花点钱保养自己的身体呢。

青年科学家、中国科学院研究员、博士生导师、国家重大基础研究项目首席科学家助理胡可心，去世时只有 38 岁。胡可心的同事曾经这么评价他的工作状态：废寝忘食、呕心沥血。例如，胡可心所在的声学所有个规定，办公室晚上 11 点必须熄灯，这是为了工作人员的身体着想。但是胡可心常常无视这个规定，经常一个通宵接着一个通宵地熬夜。

他是因为过度劳累而去世的，临终遗言是：“如果再给我 3 年的时间，我就能和同事们把项目做完，那就死而无憾了。眼下正是需要人的时候，我还不应该走，也不能走。”

“如果再给我 3 年时间……”，这话听起来让人心痛，但是有多少知识分子都是怀着这个遗憾去世的。20 年来，有一大批知识分子都是在 50 岁左右撒手人寰的。有人曾经罗列过一些中年早逝者：数学家罗健夫、张广厚、洪崇威，气象学家曾再顺，物理学家蔡诗东、崔长庚、陈杨，作家路遥、周克芹、莫应非、邵志安、祝兴义、余树森、王小波、梁左，语言学家杨顺安、廖秋思，艺术家施光南，等等。

诸葛亮呕心沥血，事必躬亲，53 岁就早早去世了；他的老对头司马懿，比他还要大两岁，却活了 72 岁。在官宦生涯中，50 岁正是年富力强、成就大业之时，在这个时候，因为身体的原因，所有政治理想都难以继续，不能不称之为可惜。

我最需要的 理财常识书

其实，很多事情何必争之一时，如果能获得比别人多 20 年的时间，还怕做不出更大的成就？

现在的白领有许多常用的口头禅，例如：“吃得比猪少，干得比牛多，睡得比狗晚，起得比鸡早。”这成了很多白领的真实写照。由于社会变革与激烈竞争，各种矛盾、冲突使得很多人的身体处于一种高压和紧张的状态。攀比的心理以及对自己的过高要求，带来高心理压力、超负荷工作、无节制享受物质生活，生活无规律、熬夜、酗酒、缺少运动的生活状态，威胁着很多人的身体健康。

医学家研究发现，“过劳死”的前五位直接死因是：冠心病、主动脉瘤、心瓣膜病、心肌病和脑出血。但是要引起大家注意的是，这些人在医院进行化验或者影像检查时，往往找不到病因所在。

那么，我们应该怎么做，才能拥有健康的身体，避免“亚健康”和“过劳死”呢？

1. 劳逸结合。学会调节生活，户外运动、旅游、听音乐、唱歌、跳舞等，都是解除疲劳的精神良药。
2. 坚持合理运动。要想保持旺盛的精力，就必须经常参加体育锻炼，增加体力储备。
3. 保持心情舒畅。一个人心情好时，整个新陈代谢都会得到改善；心情不好时，身体的血压和氧化作用都会降低。所以一定要保持乐观的态度，拥有快乐的心情。



2. 注意财产健康度

以前，大家都不愿意接受理财产品，基本的理财方案就是存定期存款，买国库券。2007年，股市火爆了一把，基金也被炒作起来，大量的资金涌入证券市场。但是，事实证明，过度炒作带来的一定是急速下跌。当时很多人将全部资金都投入到股市上，大起大落的惨痛教训让投资者意识到：财产必须合理地分布，理财方式必须多元化。正因如此，理财的“体检”悄然兴起，随着理财配置的日趋多元化，理财方案是否处于“亚健康”状态，受到了越来越多的人的关注。

小张最近就比较纠结，因为结婚的时候父母给了30万元，再加上小两口的积蓄，一共有40余万元。现在，再买套房子吧压力太大，放在银行吧不停地贬值，一年的利息也根本没多少，等于是在不停地缩水。经过分析，了解到他近5年内都不会有太大的用钱计划，所以，我建议他将一部分钱存在银行，作为应急用途；一部分钱买基金，作为升值用；再购买一部分的分红型保险，为两人以后提供保障。

而小黄是另一种纠结。去年他手上持有30多只基金，基本上是新发一只基金就买一只。他还对此振振有词：“不是说风险要分散吗？我买这么多的基金，即使有的赔，大局势也总该是涨的吧。”然而一年过去，事情并不是如他想的那么美好。最后，我帮他优选了4只基金，涵盖了股票型、债券型、混合型和指数型基金。现在，这些投资都在健康良性地增值着。

从上面两个例子我们很容易看出，在投资理财时，太多的人容易犯下面几个错误，导致财产的健康度很低。

第一，太多的人认为把所有的钱都投在房地产上，一定能保值、增

我最需要的 理财常识书

值。诚然，前几年的房地产行业确实经过了暴涨的时期，不过现在，随着宏观调控的加强，房地产行业前景到底如何，很难讲。而从长远来看，我国的人口数量呈现一个下降的趋势，现在人口结构又老龄化，随着老人逐渐过世，留下的房产越来越多，市场存量就越来越大，房地产行业应该会有一个萎缩趋势。更何况，将所有的资金全部投入到房地产上，容易导致流动资金不足，一旦有急需现金的突发情况，那就很成问题。

第二个错误更是在不知不觉中就犯了：很多人按照长期价值投资理念开始理财，结果这个长期变成了置之不理，把财产做好长期投资规划后，采取不管、不问、不看的态度。实际上，理财中“理”字最重要，再做长期投资，也要根据市场的不同反应对资产作出不同的调整。对资产配置和健康度进行定期检查是非常必要的。

第三，很多人认为固定存款的存期越长收益越高，所以就选择长时间的固定存款或者长时间的理财产品。现在宏观市场常常发生变动，如果有通货膨胀的预期或者预计不久的将来就会加息，那么最好的方法是选择浮动利率的产品，而不是固定利率而期限长的产品。

第四个错误也很常见：凡是专家推荐的就一定好。每个人的年龄、财物状况不同，承担风险的能力也不同，所以适宜的投资理财方式以及财产分配方式也是不尽相同的。专家的推荐一般是针对大部分人群的，而特定的每个人必须根据自己的特性进行相应的修改。

那么，到底怎样的财产分配才是“健康”的呢？虽然每个人的特点不同，没有一个统一的标准，不过我们还是可以从下面三个方面来分配自己的财产：

第一，应急的钱。如果预计这部分钱在未来6个月到1年左右会用到，可以把它们存在银行以定期或者活期的方式应付即将发生的事情，也可以投资在货币市场里，但是一定要注意其流动性，要保证在需要的



时候，马上能变成现金。

第二，保命的钱，用来应付除基本生活外，在未来三到五年内可能出现的情况。这部分钱，可以存成定期存款或者买国债、养老型的保险，等等。这些钱进行理财的主要目的是保证不赔本，要保证这部分钱只多不少。

第三，真正的“闲钱”，即那些五到十年都不会用到的钱。只有这部分钱才可以用来买股票、买基金、购置房地产，或者是和朋友一起做生意，等等。这些钱的方向可以认为是“进攻型”的，主要目的是为了最大限度地增值。

3. 别拿平安省钱

现在，有一种新型的理财理念：平安就是赚钱。

人生一世，难免会遇到各种灾难，平安，不仅仅是一种福气，对于理财来说，一个平安的人生实际上就相当于赚钱。因此，想要理财，一定要把平安放在首位。自行车、热水器、高压锅、灯泡、汽车、电冰箱等，如果发现了破损、陈旧、过期等安全隐患，一定要及时更换、及时维护，千万不可以为了省钱就放之任之。

福建省某市，一辆小汽车突然发生了“自燃”，消防官兵接到报警后，迅速赶到现场。当时小汽车正停在路中间猛烈地燃烧，而且已经阻断了交通。于是，消防员迅速铺设了水带，短短3分钟，大火就被扑灭了。不过，小汽车也损失惨重，烧得只剩下骨架了。根据司机后来的说

我最需要的 理财常识书

法，是别人先看到他的车着火了，他和同伴就赶忙下车。哎！因为当初为了省钱，连个灭火器都不愿意买，所以错过了最佳救火时间，才导致了这么惨重的损失。

一个灭火器，不过区区几十元钱，而一辆车发生了“自燃”，造成的损失成千上万元，为了这么点小钱造成了巨大的损失，真是得不偿失。

不知道你碰到下面的情况，会如何选择？

张先生通过关系找到了一套比较喜欢的“小三居”，现在已经和业主直接进行了洽谈，对方愿意开价 100 万元转让，张先生觉得价格不错，就打算直接和业主签订合约。不过，他听人说如果不通过中介直接进行交易的话，容易出现問題。于是他便到中介去咨询代理费用，结果不问不知道，原来，如果通过中介办理的话，需要缴纳房款 3% 左右的佣金。而按照他的房屋价格，张先生需要给中介缴纳 3 万元。

如果是你的话，你会选择哪个呢？从省钱的角度来考虑的话，当然应该选择自己办：这样能省下 3 万元钱。

张先生也是这么考虑的，于是他便和房主确定了交易，并缴纳了 40%，即 40 万元作为定金。同时，他了解到房地产交易的手续非常繁杂，仅办理过户按揭一项，就需要自己跑银行和评估、税费、房管等多个部门。不过，既然已经作出了决定，张先生就有了心理准备，打算自己搞定所有这些手续！

正当他满心欢喜、沉浸于买房后的欢喜中时，却发生了一件意想不到的事情——虽然房产证上只有业主一个人的名字，但是这套房子却是婚后财产，属于业主与其爱人共同所有，而业主的爱人死活不同意转卖房产。

张先生一下子陷入两难境地：房子过不了户又拿不回自己的定金。一气之下，张先生只好通过法律途径来解决，不仅付出了大量的诉讼费，



也搭进去大量的时间。一时贪便宜，想要省手续费的心思最终换得大损失的结局。

以前，我们的父母一辈子都习惯于“新三年，旧三年，缝缝补补又三年”的生活。这种勤俭持家的习惯值得我们学习，不过要注意，这样的勤俭必须是建立在安全基础之上的。现在，新闻上已经有越来越多的家电超期使用引发火灾的报道，这不得不引起我们的重视。有家电专家曾经说过，废旧电器中的有害物质可以致癌、致人畸形，如果长期接触使用的话，很可能会影响人的智力、生殖能力以及内分泌。我国家电使用的相关规定对每种家电的使用期限作了指导：电视机为8—10年，电冰箱为12—16年，洗衣机8年，空调8—10年，电脑为6年。

而一旦超期使用，安全隐患就大大增加，如果发生火灾，很难得到保险公司和厂家的赔偿。所以在实际使用中，对于超过使用期限的电器、物品，一定要提高警惕多检修，必要时更换，防止因小失大的事情发生。

除此之外，现在地震、洪涝灾害时有发生，我们必须增强防范意识。大量血的教训表明，灾难固然可怕，但是更可怕的是对灾难的无知和麻木。比如，对于灾难来袭时，如何进行自救和互救，很多人都有误区。现在专家研究的结论为：相对于灾难本身造成的死亡，更多的人是由于自救意识不足而失去生命的。

几乎所有人都认为：灾难绝对不会落到自己头上。但是，灾难来临时，如果没有自救、互救的知识，那就相当于把自己的生命交给了“运气”来掌控。比如，汶川地震时，桑枣中学的所有学生无一伤亡，就是源自于该校校长每周都进行的防灾演练。

保险是我们面对灾难的最后一道保障，我们在前面介绍过：买保险重要的是保障，千万不可将其和投资挂钩。笔者认为，每个人所处的年龄段不同、工作不同、收入状况不同，购买保险的险种和数量必然是不

我最需要的 理财常识书

同的。但是总体来说，购买保险时还是有章可循的。

第一，要有一个侧重点。投保人不可能把保险公司推出的所有险种都进行投保，只能根据个人家庭状况选择适合的保险进行投保，这就需要有一个侧重点。一般来说，为成年人投保比为未成年人投保更实际。这似乎超出我们的一般理解，多数情况下，身为父母都会为子女买很多保险，但是想到自己，就会觉得：“我一个成年人能面对生活中的各种突发状况，不必买保险。”殊不知，成年人是整个家庭的经济支柱，相比之下，更应该有一份保险。

第二，要货比三家。买保险时，对比几家保险公司的报价、保障范围、领取条件、领取金额等就会发现，不同保险公司是非常不一样的，甚至可以说是五花八门的。比如，同样是大病保险，有的能保十几种疾病，有的就只保几种，有的保险是终生受益，有的可能就只保一年的时间，还有的只保到60岁，保费也是各不相同。所以，在购买保险时一定要货比三家，不可盲目购买。买保险前也可以到网上进行比较，对每种保险都有足够的了解了，再下决定。

第三，要量力而行。很多保险的保费都不是一次性缴清，而是逐年缴纳的。我们在购买时，一定要根据自己的支付能力进行选择，千万不要出现因为缴不上费而退保，从而损失本金的事情。保费一般以不超过储蓄或者盈利结余的10%为宜。作为一个理性的消费者，应该根据自己的收入、年龄、职业等实际情况，选择适合的人身保险，既要不影响正常生活，也能给未来一份保障。

赵先生开了一家汽车修理厂，一年的收入在100万元左右，为了给家人一份保障，他给每人买了一份寿险。每年每人支付保费2万元，全家一年需缴纳14万元。谁知道，天有不测风云，由于种种原因，去年生意急转直下，赵先生一年没有盈利不说，连老本都赔上了。这样一来，



保费肯定是缴不上了，结果不得已之下只好退保，这些保费没有结余不说，由于提前退保，连本金都没有全部拿回。

第四，购买保险时，要注意保险品种的结构。在投保时，可以在投保项目上搞一个组合。比如买一到两个主险，然后再在主险上附加上意外伤害险、重大疾病险等，在得到全面保障的情况下，可以避免重复投保，让投保的资金得到最大限度的应用。

虽然现在我们都意识到保险的好处，但有不少人又陷入了另一个极端：认为投保越多，保额越高，对自己的保障就越有利。其实这种想法是不对的。

比如，在购买家庭财产险时，一台电视机的投保金额为 6000 元，如果遇到了火灾，被损毁了，假设当时同款产品的市场价格为 4000 元，那么最高的保险金额就是 4000 元，不管你购买了多少份保险，也只能拿到这么多钱。

第五，保险条款一定要读懂。中国人普遍对签合同抱有成见，认为这是对别人的不信任。在保险合同签订时，我们看到了很多这样的情况：投保人边潇洒地签字，边说：“签这里，对吧？不用每个都跟我解释了，没问题的。”而保险推销员也都会不厌其烦地说：“放心吧，我们是大连保险公司，肯定会为客户的利益考虑的。”

但是，对投保人来说，在购买保险时一定要对保险的保障范围、保险责任、保费缴纳方式、如何获益、有没有特别的约定等了然于胸。必须仔细地研究保险条款中的保险责任和责任免除两大块内容。对于一些过于专业的保险条款，如果在理解上有模棱两可的地方，一定要先问清楚，或者是在网上查出清楚的解答，才能签订保险合同，否则，等到事情发生，再回来对保险条款内容进行诉讼就得不偿失了。

张先生在 1 月份时给自己买了一份人身保险，签订合约前，保险公

我最需要的 理财常识书

司的代理人让张先生将合同拿回家仔细研究条款后再签订。过了几天，张先生完成了投保事宜。但是，天有不测风云，张先生在7月份回父母家时发生了车祸，导致全身瘫痪。在病情稳定后，张先生想起了自己正好投过人身保险，就想去保险公司获得理赔。结果保险公司以当时合同上约定了免责范围拒绝理赔，原因就是张先生的情况属于免赔范围。遭受了身体上沉重打击的张先生，又要经受心理上的沉重打击。

4. 离婚的恐怖成本

离婚到底需要付出多大的成本呢？我们来看看近些年来那些被炒得沸沸扬扬的名人分手费吧。

1982年，阿拉伯军火巨商阿德南为分手付出8.74亿美元的巨资；1995年，移动通讯大亨克雷格为了离婚，掏了4.6亿美元；1999年，新闻大亨默多克在分手时给了前妻17亿美元；2007年，俄罗斯首富、英超切尔西足球队老板阿布拉莫维奇花了3亿美元为离婚埋单。除了这些商业大亨外，体育界的篮球巨星乔丹，在离婚时掏了1.68亿美元；娱乐界中，我们熟悉的斯皮尔伯格大导演在离婚上花了1亿美元。

当然，这些大亨们的生活离我们甚远，你可能觉得普通人的离婚只是花9元钱再领个离婚证就行，根本没有什么成本。那我要告诉你，大错特错。

根据民政部的统计，我国现在的离婚率为14.6%，平均每天有5000对夫妻离婚，一年有160多万对夫妻劳燕分飞。“70后”离婚的第一



杀手是经济原因，其次还有婚外恋、长年分居、女比男强、家庭矛盾和性生活不和谐，等等。而这些年出现了“80后”的离婚潮，与“70后”需要夫妻共同努力买房、买车、养孩子等问题不同，“80后”的这些问题大多被父母代为解决了。他们大多是在生完孩子后一到两年内，由于激情的消逝，对平淡生活的厌倦而选择了离婚。那这样的离婚中存在成本吗？答案是：存在着高昂的成本。

张先生是一个“80后”，最近他想跟“闪婚”的妻子离婚。两人认识一个月便结了婚，现在两人共同生活不到两年，因为感情不和准备离婚。但因为牵扯到房子的问题，双方协商不成，张先生便想通过法律诉讼的方式结束婚姻。

律师为其算了一笔账：法院诉讼费，一般为50—200元（简易程序100元），如果夫妻双方共同财产超过了20万元，多于20万元的部分还需要按0.5%收费；律师费，至少要3000元（具体金额需要根据争夺的财产金额来算，也就是说财产越多，律师费就会越高）；交通费，200元（来回法院的费用）；房屋评估费800元。共计最少4200元。

这之后，如果任何一方对判决不服，还可以提出上诉，其产生的费用和这次的相同。

张先生的新房是当初他和妻子共同购买的，房屋面积100平方米，按照现在市场价格每平方米2万元来算，共200万元。如果张先生想把房屋据为己有，就需要支付爱人100万元。

而家里的汽车等共同财产，如果平分，张先生需要至少再支付对方18万元。所以，张先生最后要为这次离婚支付118万元的巨资。

从经济上来算这笔账，可以有以下几项离婚费用：

财产分割中的费用：夫妻财产一人一半，如果两人中一方有赌博、家庭暴力、第三者等过错，另当别论。存款还好，如果是股票被套牢，

我最需要的 理财常识书

就不得不准备“割肉”。如果房屋价格定不下来的话，就需要请专门的房屋评估师来定价，需要支付一定的评估费。汽车分割比较麻烦，涉及折旧等事项，需要请评估师进行评估。家里有什么字画、艺术品、古董需要变现的话，还需要支付拍卖行一笔费用。黄金首饰也算是家庭财产，在必须要一人一半的情况下，如果遇到金价上涨，太太还需要贴钱才能买回自己脖子上的金项链。

诉讼费用：法院的诉讼费用，在财产不满1万元的情况下，诉讼费为50元；如果超过，按照财产金额，收取相应的诉讼费。

律师费用：离婚官司的律师费最低的是1000—2000元。不过，律师也会按照财产的多少按1%—2%收取一部分的律师费。如果是二次诉讼，就需要准备两笔律师费。

抚养费：如果有孩子的话，一方需支付给另一方子女抚养费，一般是工资的20%—30%。

误工费用：如果双方都同意离婚的话，那就准备好请两天假。如果有一方不愿意离婚的话，在半年多的时间里，双方都要准备好一个星期以上的时间来应付离婚。

租房费用：如果房屋判给了对方，而你们俩又只有一套住房，那你就需要另觅住处，准备在外租房吧。

其他费用：当两人的钱合在一处的时候，双方可以把资金投入资金规模比较大、利率较高的项目中；离婚之后，这些投资必然需要中途断掉，从而会产生比较大的损失。

除了经济方面，离婚还会产生其他方面的成本。

比如，精神成本。在离婚诉讼中，法官感触最大的就是：“双方见面就会吵。”不管在离婚中有没有过错方，也不管离婚是谁提出的，离婚是当事人双方都不愿意面对的事情。所以在离婚过程中，双方当事人



的精神往往容易烦躁，喜怒不容易控制。再加上，如果案件闹到法院，当事人任何一方都会有来自父母、社会的压力，以及自身思想上的压力，所以才会出现离婚案件中没有不吵的现象。而在这样大的压力下，谁还有心思工作，理财投资也必然会受到影响，甚至由于决策错误导致损失也未为可知。

还有，教育的成本。如果双方有孩子的话，在离婚时都必须考虑孩子的成长教育问题，而单亲家庭的子女在成长时会面临更多的问题，父母必须加倍地努力——这也是离婚最大的成本之一。

所以，如果双方真的过不下去了，就要坐下来理性地谈谈，好聚好散才是最好的。而在平时，我们就必须要对婚姻高度重视，因为它是你在外面打拼的坚强后盾。

5. 彩票，只是梦想基金

彩票到底能不能算作一种投资呢？有些人说能，有些人说不能。而我要说的是，彩票算不算投资并不重要，重要的是我们对彩票本身的态度。

河北省邯郸市曾经发生过一起金库盗窃案件。2007年4月14日下午，邯郸市农行发现银行金库被盗窃，涉案金额高达5100万元。经调查，金库保管员任某某和马某某有重大嫌疑，经过55个小时的侦查，两名嫌疑人落网，但是当警方对其盗窃的现金进行追缴时才发现，二人早已将盗窃所得的现金全部用来买彩票了。

我最需要的 理财常识书

早在 2006 年底，任某某就在两名同事的怂恿之下，拿了 20 万元的金库现金来购买彩票，他总共用了 12 万元，结果，那次他中了 10 万元，自己倒贴了 2 万元才把账做平。2007 年 3 月，任某某和马某某一起从金库拿了 5 万元买彩票，结果只中了 2 万元，两人商量后一人一半把这 2 万元分了，没有归还金库的现金。事过不久，他们又从金库拿了 5 万元，结果这次没有好运气，5 万元全赔了。由于怕账目被查出，两人一心想着要把钱再赚回来，就开始不断地从金库拿钱，十万八万不停地取。任某某每次拿了钱，都会在本子上记上一笔，直到他从金库盗用了 4300 万元。而这些钱在买彩票全部赔了之后，他们俩彻底失望了：“感觉又害怕又绝望。”于是开始逃跑。任某某落案后坦言：“我买了这么多彩票，一次都没有中，感到很不甘心。在逃跑的时候根本没心思吃饭，看到彩票投注点就想再买几注，没什么想法，就是心里面痒痒。”

这两个蠢贼盗窃了 5100 万元就为了买彩票，结果赔了夫人又折兵。大部分人把钱放在彩票上，都是“竹篮打水一场空”。那么，那些幸运儿呢？总有一些人中了大奖，他们过得怎么样呢？通过一些信息我们发现，几乎所有的幸运儿下场都不怎么好。

麦基·卡罗尔本来是英国诺福克郡的一名垃圾工。2002 年，他中了 970 万英镑的大奖，一夜间穷小子变成了百万富翁！中了大奖后，麦基开始挥霍无度地购买豪宅、名车，还染上了吸毒和嫖妓的恶习。结果，仅仅 8 年时间，他就把这笔钱花了个精光，自己不得不做回苦力活儿，靠救济过日子。

加拿大一名男子，7 年前用 2 美元买了一张彩票，结果意外中了 1000 万美元大奖。也许这笔横财来得太容易了点，他开始了一系列令人咂舌的疯狂消费。在一些狐朋狗友的诱惑下，他还开始了吸毒和酗酒。最终的结果是，短短 7 年他败光了 1000 万美元，只好在父母的车库里

用一根绳子结束了自己的生命。

英国一名男子在中了 900 万英镑大奖之后，以为自己和家人这辈子再也不用为金钱发愁了。可谁也想不到的是，900 万英镑的大奖摧毁了他的生活。本来他想继续留在面包店里工作，过一种正常人的上班生活，结果他的同事们却对这个“百万富翁同事”冷嘲热讽，迫使他辞去了工作。无所事事的他开始用疯狂消费打发时间。两年后，妻子离开了他，一名诈骗犯以共同投资为由，从他身上诈骗了 80 万英镑。如今他已经只能靠救济来生活了。

回头来看，彩票的中奖概率有多小呢？举个例子，排列五的中奖概率是十万分之一，将近 10 万元，如果采用“穷举”的方法，就是说把每个号都买一注，需要 20 万元，结果是需要亏损 10 万元；而对于双色球来说，头奖中奖概率是 1800 万分之一，穷举大概需要 3600 万元，才能保证中 500 万元，拿到 400 万元的奖金（需要缴税 100 万元）。即使能再中二等奖、三等奖……所有这些奖金加起来也离 3600 万元差得远。

投资彩票可能真的需要一些技巧，这可能会增加中奖的概率，但即使通过这些技巧增加了中奖概率，再加上足够的时间来坚持，也不能让中奖变成一种必然。所以，无论人们把彩票预测技术说得多么神，实际上中奖也只是个几乎可以忽略不计的小概率事件。

由此可见，我们绝不能把彩票当作一种理财方法，只能把它看成是一种娱乐、行善，然后给自己一个做富翁梦的机会。投资股票、基金、期货，在某种程度上可以降低人们的生活质量，因为其价格的波动会让人产生巨大的心理压力，而这些投资产品的收益又往往需要较长时间的等待，难免会让人产生焦虑之情。但是彩票却恰恰相反，周期短、不需要等待，所以，我们更要以健康的心态来对待它，将其当作一种捐款、娱乐方式，增加自豪感和成就感，而不能把所有的财富梦想都寄托在彩

我最需要的 理财常识书

票身上。

从彩票中奖者的不如意结局来看，我们更要看到理财的重要性：要让自己学会在意外之财来临时如何理财。

我有一个老师，在美国做律师，他很成功，一场官司能有几百万美元的收入，自己也买了豪车、游艇。他曾经讲过一个真实的案例：有一个妇女找到他，这名妇女的丈夫在为公司工作时因公殉职了。这名妇女想让他帮忙打官司，从公司要到高额的赔偿金。经过将近三年的拉锯战，公司付给这名妇女 800 万美元的赔偿金。付完各项费用后，她得到了 600 万美元。当时，我的老师建议她把这 600 万美元投资到土地上当个农场主，因为当时美国的土地价格处于一个低谷期；或者购买定期返利的保本型基金，这样可以靠利息过上不错的生活。事实是，这名妇女挥霍光了丈夫用生命换来的赔偿金，一年之后又过上了贫穷的生活。

如果，突然有个人赠与你一套价值 100 万元的房屋、一辆宝马车，以及 80 万元的现金，你应该怎样来理财呢？怎样才能让这些钱保值，又能有较小的风险呢？

这是我的一个朋友曾经遇到的案例，他给出的解决方案是：将 5 万—10 万元用来买保险，可以选择那些能带来收入的分红型保险；由于当时这位先生刚刚结婚，打算要小孩，所以拿出一部分钱来作为小孩的教育基金，同时由于小孩起码在 4 年后才能用上这笔钱，可以将其投资在风险较大的基金上面——购买指数型基金；第三部分，大概还余下 60 万元，用来进行投资，其中 70% 用在银行理财产品上，期待 5% 以上的年收益率，25% 投资于股票和基金，5% 作为定期存款。这样既能分散风险，又能期望有较高的收益率。

6. “二手”的剩余价值

“海龟”、“白骨精”，这些名词大家都已经耳熟能详了，但是有一个词语大家可能还比较陌生——“虾米族”。“虾米族”指的是那些在金融危机、房价高企、CPI 飞涨的背景下诞生的全新时尚族群，这些人刚迈入社会、收入不高、积蓄不多，但是肯动脑、拼创意，希望用有限的资源，在小的空间里玩出大花样。现在很多“80 后”就自称“虾米族”，他们的理财真谛就是一句话：“花最少的钱，办最多的事。”

谭静毕业 4 年，已经是一个年轻的妈妈了，她和老公两人在北京打拼。两人在北京买了一套“大一居”，每个月 3000 元左右的房贷，虽然压力不小，但是谭静却总能把生活过得有滋有味。每个月的收入除去生活费已经所剩不多，她总能找到方法来省钱。

“淘二手物品，就是我的一个省钱秘诀。”她曾经讲述自己的一个经历，“我有个好朋友，她的女儿比我家儿子大 2 岁，我刚生完孩子不久，她来我家时试探性地问我，她们家闲置了一个婴儿游泳池问我要不要，还怕我嫌弃。我当然是很高兴地接受了，朋友送的物品，虽然是‘二手’的，但是质量却很好，不仅省了钱还不用担心新物品的甲醛含量过高。”

不光是别人的东西，自己的很多东西也是可以循环使用的，比如用过的口罩经过消毒，可以当作清洁物品，用来清洗瓶瓶罐罐，是个不错的选择。

以前，“二手”物品都是我们用得已经不能再用，必须抛弃的物品。光顾“二手”物品的人不是捡垃圾的人，就是生活过于拮据的人。那时候，谁家使用的东西是“二手”的，必然会被别人嘲笑。然而，随着时

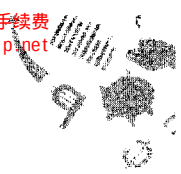
我最需要的 理财常识书

代的变迁，人们的生活发生了翻天覆地的变化，“二手”也已经不再难以接受了。现在出现了各种各样的“二手”交易网站，“二手房”、“二手图书”、“二手家电”市场红红火火。现在消费“二手”物品的人，不仅有来自农村乡镇的人，也有很多年轻白领。

滕晓芸和老公在北京打拼了5年，去年他们购买了一套期房，现在在外面租了一个8平方米的小屋，打算过了今年一收房就搬过去住。租房的时候，由于想着一年凑合一下就过去了，便挑了一个价格便宜、不带电视的房子。按照晓芸的想法，明年自己的房子到了就买一台50英寸的大液晶彩电，现在即使一年不看电视也没有问题。谁知道，刚过了3个月，她便发现，两人在家里常常无聊到不知道该干什么。忍无可忍之下，晓芸的老公从网上花160元买了个“二手电视”。买的时候晓芸还发牢骚：“房子一下来就要准备装修，到时候这个电视肯定不能放在新家里了。”老公的一句话让她豁然开朗：“等搬家的时候，再把这台电视卖出去不就好了。”后来，真的开始装修时晓芸才发现，这台“二手电视”可以参加“家电以旧换新活动”，160元的“二手电视”，她得到了400元的“以旧换新”补贴，白看了一年的电视不说，还“赚”了240元。

租房客由于自己还没有房子，买一个新的家电显然不合适，那就可以选择“二手”的，既能提高生活品质，等到搬家时一转手还能收回自己的“投资”，赶上市场不错说不定还能赚点。其实，很多房东就是“二手家具”、“二手家电”市场上的主顾。有配套的房子和没有配套的房子租金显然不一样，但是，如果为了租房而添置一大批新家电，显然是开支过大了。在“二手市场”上，为自己的出租房配置上必要的硬件，就能吸引更多的房客，从而提高租金。

除此之外，学生也是“二手商品”消费的主力之一。众所周知，学



生的钱不多，但是用不多的钱也很想过上有品质的生活。某职业学校一间宿舍住了4个人，为了让学校生活更加丰富多彩，4个人为自己添置了冰箱、电视、洗衣机、微波炉。这些物品都是他们在“二手市场”上购买的，总共只花了1600元，相当于每人只需要出400元。宿舍的“舍长”是这次采购的组织者，经过调查发现，这些物品等到毕业时完全可以卖给学弟学妹，“市场行情非常不错”。

随着国内奢侈品消费的升温，越来越多的人开始使用香奈儿、LV、GUCCI等产品，但是这些产品动辄几万元甚至几十万元。对于那些初入职场的小白领来说，恐怕是心有余而力不足了，不过，现在已经悄悄地出现了一个奢侈品“二手市场”，顶级的箱包用市场价格的一半就可以买到。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



后记 财富眷顾有行动的人

有句广告词可能大家都记得：千言万语，心动不如行动。

前面讲了那么多理财的理念和方法，说到底，即使我讲到天河逆流，如果你仍旧是看看了事，把书一扔依然我行我素，原来该怎么办还是怎么办，不付之于理财行动，最终也是枉然。甚至我帮你算一笔小账：花钱买了这本书，再花时间成本看完，如果你不行动，付出的这些成本也马上“沉没”了。

当你不迈步的时候你永远在起点，看着身边的人纷纷把你超过，你是应该喊住他们，还是奋起直追？

再次总结一下，本书所讲述的投资理财内容，简单来讲仅仅是4条法则，但这已足够，众多的财富故事都是这4条法则创造和演绎的，它们是：尽早法则、分散法则、平均法则、长期法则。

尽早法则，无需多说，建立理财观念越早、行动越早，你的财富效应就越能从时间和数量上显现出来。

我最需要的
理财常识书

	投资者甲	投资者乙
时间	从 21 岁开始投资到 28 岁， 共 8 年	比甲晚 8 年，从 29 岁开始 投资到 65 岁，共 37 年
本金	5000 元 / 年，8 年共投入 4 万元（至 65 岁）	5000 元 / 年，37 年共投入 18.5 万元
假设回报率	10% / 年（复利）	
总投资	4 万元	18.5 万元
纯收益	2098759 元	1630217 元
投资回报增长	51.5 倍	7.8 倍

尽早法则

这个表其实讲述的是一个财富增值的故事，假如你起步晚 8 年才开始打理自己的财富，那么你不仅仅要多投入近 4 倍本金，而且你需要用将近 5 倍的时间去追赶，可是到头来，你的收益还是不及比你起步早 8 年的人，回报率竟然会差人家近 5 倍！

如果你还不相信这是真的，再给你作一个对比：

年龄	投资金额	回报率（20%）
30	10000	12000
31	10000	31680
32		54753
35		76400
39		113515
40		136218
41		163462
42		196154
43		235385
44		282462
45		338954
50		843427
55		2098717
59		4351899
60		5222279

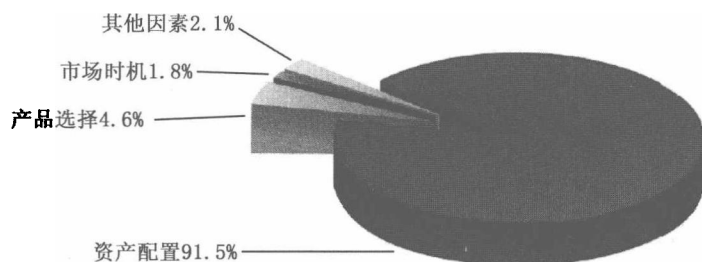
A 先生

年龄	投资金额	回报率（20%）
30		
31		
32		
35		
39		
40	10000	12000
41	10000	26400
42	10000	43680
43	10000	64416
44	10000	89299
45	10000	119159
50		296506
55		737801
59		1529905
60		1835886

B 先生

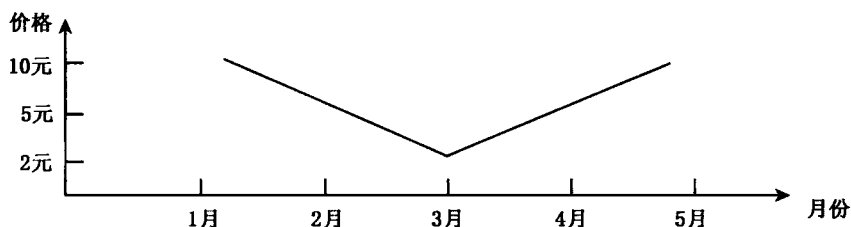
我们经常说“青春值万金”，相信你看到了吧？早迈一步，你彪悍的人生就不需要再去解释了！

分散法则，我们已经说过很多，如果你仍旧对此有所怀疑，不妨随我再加强一下：



你是否看到，决定你稳定获利的最重要的因素是什么？毋庸置疑，正是合理的资产配置，至于什么把握市场时机、选择理财产品等因素都是过眼浮云，不过是你未能遵守分散法则、未能合理配置资产，而导致理财失败的借口罢了。

对于平均法则，事实上是一个长期投资的耐力检验，是指在分散法则基础上投资时间的平均。平均法则告诉我们，心血来潮地投资，懒散地打理，只会让本属于你的财富离你远去。假如一款投资产品的价格变化如下：



我最需要的 理财常识书

那么，我们来看看，不同的投入方法，其结果会有何不同：

月份	资金	价格	单位
1	500	10	50
2			
3			
4			
5			
合计		10	
卖出		10	50
收益		0	

方法一

月份	资金	价格	单位
1	100	10	10
2	100	5	20
3	100	2	50
4	100	2	20
5	100	10	10
5	100	10	10
合计		10	110
收益		600	

方法二

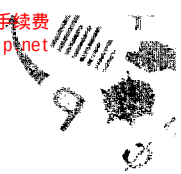
这个对比还不能说明问题吗？

它告诉你，世界上真的没有“一本万利”这回事，不要指望偶然看过一本书，听过一句劝就贸然投入一笔，从此开始等待收获。到头来你会看到，几个月下来你只是画了一个一点都不华丽的空圈。那么，假如时间是几十年呢？那就真的可以用“碌碌无为”来形容了。

农民尚知道种地要随节气而作，体育比赛都讲究体能合理分配，那么你理财投资，为什么就不能去找一种节奏呢？

上面的表格对比告诉你：你用跑百米的速度去跑 500 米的比赛，事实上，100 米刚过你就瘫了，在到达终点的人里，肯定没有你的影子！

至于长期投资法则，我们在前面也讲过不少了。长期投资是基于神奇而强大的复利，如果你还对复利心存疑惑，那我们再次加强一下：



年龄	4%	年龄	6%
29	10000	29	10000
47	20000	41	20000
65	40000	53	40000
		65	80000

年龄	8%	年龄	12%
29	10000	29	10000
38	20000	35	20000
47	40000	41	40000
56	80000	53	160000
65	160000	59	320000
		65	640000

这个表告诉你，在不同的投资回报率下，你从29岁投入10000元，到65岁为止，在复利的效应下投资何时翻倍。其实我们还可以用投资领域中一个著名的72法则来计算复利翻一倍的用时。

投资报酬率	算法	增加一倍所需年数
2%	$72 \div 2$	36年
6%	$72 \div 6$	12年
9%	$72 \div 9$	8年
15%	$72 \div 15$	4.8年
18%	$72 \div 18$	4年

现在，你知道理财的真相了吗？

这世上，很多人为财富呕心沥血、机关算尽，不惜作奸犯科、贪赃枉法，不惜碾碎他人、巧取豪夺。但他们哪曾想到，其实创造财富竟是如此简单，如此悄无声息，根本就没有那么多过程胆战心惊、结局“悲催”无比的悲剧了。

我最需要的 理财常识书

仅仅这四条法则，如果你一生都去遵守，其实就不必那么“费心”，
不必那么“辛苦”。

这，就是财富密码。